

Sanni Tuuppa

# **Selvitys suomalaisten esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteistä Benelux-alueella**

Opinnäytetyö

Kevät 2016

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Kulttuurituotannon tutkinto-ohjelma

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja Kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Kulttuurituotannon koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Sosiokulttuurinen työ

Tekijä: Sanni Tuuppa

Työn nimi: Selvitys suomalaisten esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteistä Benelux-alueella

Ohjaaja: Jussi Kareinen

Vuosi: 2016

Sivumäärä: 44

Liitteiden lukumäärä: 2

---

Tämä opinnäytetyö on selvitys suomalaisten esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteistä Benelux-alueella. Toimeksiantajana on Suomen Benelux-instituutti ja selvitys on kiinteä osa instituutin toteuttamaa TelepART -hanketta. Selvitys pyrkii etsimään tarkempia vastauksia suomalaisten esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteistä ja samalla lisäämään hankkeen tunnettuutta ja esittävien taiteilijoiden liikkuvuutta Suomessa ja Benelux-maissa.

Osana selvitystä tehtiin kyselytutkimus Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille kansainvälisten esitysten ohjelmoimisesta, jossa Suomi oli erityisenä tutkimuskohteenä. Vastaavaa tutkimusta esittävän taiteen aloilta ei ole aiemmin tehty Suomessa.

Lopuksi annan kehitysehdotuksia haasteiden ratkaisemiseksi tai ainakin vähentämiseksi. Kehitysehdotukset pohjautuvat eri taiteenaloilla tehtyihin selvityksiin ja hankkeisiin sekä tästä kyselystä saatuihin Benelux-maiden tapahtumajärjestäjien vastauksiin. Tärkeimmät kehitysideat käsittelevät apurahoja ja avustuksia, tiedotusta ja markkinointia sekä välittäjäosaamista.

Avainsanat: kansainvälistyminen, esittävä taide, Benelux-maat, apurahat, tiedotus, markkinointi, välittäjäosaaminen

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## **Thesis abstract**

Faculty: SeAMK School of Business and Culture

Degree programme: Cultural Management

Specialisation: Socio-cultural work

Author: Sanni Tuuppa

Title of thesis: Report on the obstacles of the internationalization of the Finnish performing arts in the Benelux area

Supervisor: Jussi Kareinen

Year: 2016

Number of pages: 44

Number of appendices: 2

---

This thesis is a report on the obstacles to the internationalization of the Finnish performing arts in the Benelux area. The thesis was commissioned by the Finnish Cultural Institute for the Benelux and it is closely attached to the TelepART project. The report focuses on finding answers to factors limiting the internationalization of Finnish performing arts, and is aimed at increasing the recognition of the project as well as enhancing performers' mobility between Finland and the Benelux countries.

As part of the thesis, a survey was conducted among the Benelux countries' event organizers, concentrating on the question of programming international events. Finland was used as a case study. A similar study in the field of performing arts had never before been made in Finland.

At the end of the study, suggestions for improvement are provided to solve the challenges observed, or, at least, to reduce them. The suggestions for improvement are based on a variety of challenges faced by different cultural fields and on the results of the conducted survey. The most important suggestions for improvement relate to grants, communications, marketing, and agents' competence.

Keywords: internationalization, performing arts, Benelux countries, grants, communications, marketing, agents

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ .....	3
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluettelo .....	5
Käytetyt termit ja lyhenteet .....	6
1 JOHDANTO .....	7
1.1 Suomen Benelux-instituutti .....	7
1.2 TelepART .....	8
1.3 Selvityksen tutkimusmenetelmät .....	9
2 KYSELYTUTKIMUS BENELUX-MAIDEN	
TAPAHTUMAJÄRJESTÄJILLE .....	11
2.1 Kyselyn taustat.....	11
2.2 Kyselyn esittely .....	11
2.3 Vastaajien taustatiedot.....	13
3 KANSAINVÄLISTEN JA SUOMALAISTEN ESITYSTEN	
OHJELMOIMINEN .....	15
3.1 Kansainväliset esitykset Benelux-alueella.....	15
3.1.1 Esitysten tiedonhankinta .....	16
3.1.2 Suurimmat haasteet kansainvälisten esitysten ohjelmoimisessa ....	17
3.1.3 Kiinnostus kansainvälisten esitysten ohjelmoimiseen .....	20
3.2 Suomalaisten esitysten ohjelmoiminen .....	21
3.2.1 Suurimmat haasteet suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa .....	22
4 KEHITYSEHDOTUKSIA .....	27
4.1 Apurahat ja avustukset.....	27
4.1.1 Nopeasti reagoiva avustus - TelepART.....	28
4.1.2 Kehitettävää apurahoissa ja avustuksissa .....	29
4.2 Tiedotus ja markkinointi .....	30
4.2.1 Markkinointiyhteistyö.....	30
4.2.2 Tiedotusyhteistyö sisällöntuntemuksen edistäjänä .....	31

4.2.3 Festivaalien ja tapahtumien merkitys sisällön tuntemukseen.....	32
4.3 Välittäjäosaaminen.....	33
4.3.1 Agentit, managerit ja tuottajat .....	34
4.3.2 Agenttien markkinointitaidot .....	35
4.3.3 Välittäjäportaan kansainvälisyys .....	35
4.3.4 Koulutus ratkaisumallina .....	38
5 YHTEENVETO.....	41
LÄHTEET .....	42
LIITTEET .....	44

## Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Vastaajien edustamat esittävän taiteen alat.....	14
Kuvio 2. Kansainvälisten esitysten jakautuminen.....	15
Kuvio 3. Päälähteet kansainvälisten esitysten etsinnässä .....	17
Kuvio 4. Suurimmat haasteet kansainvälisten esitysten ohjelmoimisessa .....	18
Kuvio 5. Keskivertoa enemmän ja vähemmän ohjelmoivien tapahtumajärjestäjien kokemat haasteet kansainvälisten esityksien ohjelmoinnissa .....	20
Kuvio 6. Alueelliset kiinnostukset ohjelmoimisessa.....	21
Kuvio 7. Suurimmat haasteet suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa .....	22
Kuvio 8. Haasteiden erot suomalaisten ja kansainvälisten esitysten välillä .....	23
Kuvio 9. Suomalaisten esitysten suurimmat haasteet ohjelmoimisessa Belgiassa .....	24
Kuvio 10. Suomalaisten esitysten suurimmat haasteet ohjelmoimisessa Alankomaissa.....	25
Kuvio 11. Suomalaisten esitysten suurimmat haasteet ohjelmoimisessa Luxemburgissa.....	25

## Käytetyt termit ja lyhenteet

<b>Esittävät taiteet</b>	Esittävillä taiteilla tarkoitetaan tässä selvityksessä tutkimuksen kohteena olevia taiteenaloja eli musiikkia, nykysirkusta, nykytanssia, teatteria sekä performanssitaidetta
<b>Benelux-maat</b>	Benelux-mailla tarkoitetaan Belgiaa, Alankomaita ja Luxemburgia
<b>Kansainvälistyminen</b>	Tässä selvityksessä kansainvälistymisellä tarkoitetaan kaikkia niitä toimia, jotka liittyvät kulttuurialan pyrkimystä kansainvälisyyteen – esitykset, vierailut, markkinointi ja tiedotus ulkomailla
<b>Ohjelmoiminen</b>	Ohjelmoinnilla tarkoitetaan esitysten varaamista tai kiinnittämistä tapahtumajärjestäjien omaan ohjelmistoon

# 1 JOHDANTO

Teen opinnäytetyöni Suomen Benelux-instituutille, joka on yksi 17:stä Suomen kulttuuri- ja tiede-instituuteista (Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit ry [Viitattu 4.4.2016]). Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituuttien tehtävänä on edistää ja lisätä kansainvälistä liikkuvuutta ja yhteistyötä kulttuurin, tieteen ja tutkimuksen saralla, lisätä Suomen näkyvyyttä maailmalla, jakaa tietoa Suomesta instituutin toimialueilla, toteuttaa tapahtumia, tutkimuksia ja hankkeita ja tarjota suomen kielen kursseja kohdemaissa. (Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit ry [Viitattu 4.4.2016].) Suoritan päättöharjoitteluni Suomen Benelux-instituutissa syksyllä 2016.

Opinnäytetyö on osa Suomen Benelux-instituutin toteuttamaa TelepART -hanketta, jonka tarkoituksena on edistää esittävän taiteen alojen toimijoiden kansainvälistymistä Benelux-alueella. Esittävän taiteen aloista, erityisesti teatterista, tanssista tai musiikista, ei ole ennen tehty tutkimusta, joka koskettaisi esitysten ohjelmoinnin esteitä tapahtumajärjestäjien näkökulmasta. (Liite 1. TelepART.)

Suomen Benelux-instituutin toiveesta, tässä opinnäytetyössä käytetään termiä ohjelmoiminen. Ohjelmoimisella tarkoitetaan esiintyjien ja esitysten varaamista tai ohjelmistoon kiinnittämistä.

## 1.1 Suomen Benelux-instituutti

Suomen Benelux-instituutti sijaitsee Brysselissä, Belgiassa. Benelux-instituutin toimialueeseen kuuluvat Belgia, Alankomaat ja Luxemburg. Kuten muutkin kulttuuri- ja tiedeinstituutit, myös Benelux-instituutti on valtion rahoittama, sillä perusrahoitus tulee opetus- ja kulttuuriministeriöltä. Benelux-instituutti on kuitenkin itsenäinen, yleishyödyllinen organisaatio, jota ylläpitää Suomen Benelux-instituutin säätiö. Benelux-instituutti on perustettu vuonna 1993, jolloin se toimi Suomen Belgian kulttuurikeskuksena. Suomen Benelux-instituutti kuuluu EUNIC-verkoston (European Union National Institutes for Culture) Amsterdamin- ja Brysselin jaostoihin. (Suomen Benelux-instituutti [Viitattu 4.4.2016].)



Suomen Benelux-instituutti on asiantuntijaorganisaatio, jonka tehtävänä on olla välittäjänä suomalaisten ja toimialueensa kulttuuritoimijoiden välillä sekä tarjota yhteistyömahdollisuuksia taiteilijoille ja kulttuuriorganisaatioille (Suomen Benelux-instituutti [Viitattu 4.4.2016]).

## **1.2 TelepART**

TelepART on Suomen Benelux-instituutin toteuttama hanke, jonka tarkoituksena on lisätä esittävien taiteilijoiden kansainvälistymistä sekä kulttuuriammattilaisten liikkuvuutta Suomen ja Benelux-maiden välillä. TelepART -hanke on kaksivuotinen kansainvälistymisohjelma, joka toteutetaan vuosina 2016–2017 ja se on kohdennettu esittäviin taiteisiin. (Liite 1. TelepART.) TelepART-hanketta rahoittavat Suomen Kulttuurirahasto sekä Opetus- ja kulttuuriministeriö (TelepART 2016).

Suomen Benelux-instituutti on tehnyt alustavan kartoituksen Benelux-maiden edustajille suomalaisen esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteistä. Alustavan kartoituksen tuloksina on saatu tietoa, että suomalainen esittävä taide kiinnostaa, mutta matkakulut ja tiedonpuute suomalaistoimijoista ovat esteinä suomalaisten taiteilijoiden ja produktioiden ohjelmoimiselle. Suomen Benelux-instituutti pyrkii TelepART -hankkeen avulla luomaan pysyvän toimintamallin ongelmakohtien ratkaisemiseksi. Tämä selvitys on kiinteä osa TelepART -hanketta ja selvitys pyrkii etsimään tarkempia vastauksia Benelux-maiden tapahtumajärjestäjiltä suomalaisen esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteistä ja samalla lisätä hankkeen tunnettavuutta ja esittävien taiteilijoiden liikkuvuutta Suomessa ja Benelux-maissa. (Liite 1. TelepART.)

TelepART -hanke koostuu rahoitusinstrumentista, joka myöntää matkatukea jatkuvana hakuna esittävän taiteen alojen edustajille, ammattilaisvaikuttajien vierailuohjelmasta, instituutin omasta viestintätuesta sekä integroidusta seurantamallista. Tämä seurantamalli seuraa hankkeesta saatuja tuloksia tehokkaasti ja jakaa saatua tietoa myös muille kulttuurin aloille. TelepART -tuki on avoinna sekä suomalaisille että Benelux-maiden esittävän taiteen alojen edustajille, jotka voivat hakea matkatukea Benelux-alueelle ja Suomeen suuntautuviin matkoihin. TelepART -hankkeen tavoitteena on reagoida nopeasti tekijöiden esiintymismahdollisuuksiin

ja se pyrkiikin antamaan päätöksen esiintymisen tukemisesta kahden viikon kuluessa tuen hakemisesta. Tuki on suunnattu erityisesti uransa alkuvaiheessa oleville taiteilijoille. TelepART -tuen hakukriteereitä ovat muun muassa:

- Hakijalla tai hakijaryhmällä on olemassa oleva aiesitoumus esityksestä kohdemaassa.
- Esiintyville taiteilijoille on maksettava riittävä korvaus paikalliselta tuottajalta.
- Tuen osuus voi olla korkeintaan 50 % kokonaiskustannuksista.
- Tuen enimmäismäärä on 1000 euroa per hakija/hakijaryhmä.
- Huomioon otetaan erityisesti projektit, jotka toteutuvat kiertuemuotoisina eli joissa on useampi sitoutunut paikallinen kumppani.

(Liite1. TelepART.)

### **1.3 Selvityksen tutkimusmenetelmät**

Osana tätä selvitystä, jonka aihe on suomalaisten esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteet Benelux-alueella, tehdään kyselytutkimus Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille. Tutkimuksen tavoitteena on saada mahdollisimman paljon tietoa siitä, mitkä ovat paikallisten tapahtumajärjestäjien mielestä suomalaisten esitysten ohjelmoimisen haasteet.

Parhaiten vastauksia saadaan tekemällä internet-kysely, joka on valmiiksi strukturoitu. Hanna Vilkan (2007, 28) mukaan kyselylomake aineistonkeruumenetelmänä on vakioitu, kaikille esitetään strukturoidusti samat kysymykset samassa järjestyksessä. Kyselyä voi käyttää silloin, kun tutkimus kohdistuu suureen, hajallaan olevaan haastateltavien joukkoon ja kun on kyse esimerkiksi mielipidekyselystä. Tähän selvitykseen kyselylomake soveltuu hyvin, sillä tietoa halutaan kolmesta eri valtiosta; Alankomaista, Belgiasta ja Luxemburgista.

Kyselytutkimuksen tuloksista voidaan olettaa ennakkoon, että ne ovat samantapaisia kuin Suomen Benelux-instituutin alustavasta kartoituksesta saadut tiedot. Lisäksi hypoteesini on, että Suomen maantieteellinen sijainti on haasteellisem-

massa asemassa verrattuna Keski-Euroopan sijaintiin, kun Benelux-maiden tapahtumajärjestäjät ohjelmoivat kansainvälisiä esityksiä.

## **2 KYSELYTUTKIMUS BENELUX-MAIDEN TAPAHTUMAJÄRJESTÄJILLE**

### **2.1 Kyselyn taustat**

Kyselytutkimus Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille on yksi osa tätä selvitystä. Jotta selvitykseen saadaan mahdollisimman monipuolista tietoa jokaisesta Benelux-alueeseen kuuluvasta maasta, internetin välityksellä tehtävä kvantitatiivinen eli määrällinen kyselytutkimus on mielekkäin aineistonkeruumenetelmä. Kyselytutkimus (LIITE 2) tehtiin Alankomaiden, Belgian ja Luxemburgin tapahtumajärjestäjille ja pyrkimyksenä oli tavoittaa mahdollisimman kattava joukko Benelux-alueen tapahtumajärjestäjiä.

Kyselyä varten hyödynsin Suomen Benelux-instituutin jo olemassa olevan kontaktitietojärjestelmää Gruppoaa. Gruppo on suomalainen yritys, joka tarjoaa viestinnän ammattilaisille kontaktitiedon työkalun (Gruppo, 2008). Gruposta löytyvät yhteisön kaikki kontaktit jaoteltuina erilaisiin ryhmiin ja sitä kautta on helppo luoda omia postituslistoja. Tähän selvitykseen loin oman postituslistan, johon lisäsin jo Gruposta löytyviä kontakteja. Kävin potentiaalisista ryhmistä, esimerkiksi haulla ”teatterit Belgia” ja ”sirkus Luxemburg”, jokaisen yhteystiedon läpi ja lyhyen taustatutkimuksen tuloksena lisäsin sen TelepART-kysely -postituslistalle. Lisäksi etsin tapahtumajärjestäjien yhteystietoja vapaalla haulla internetissä, jonka jälkeen lisäsin heidät uutena kontaktina sekä Gruppoon että kyselyn omalle postituslistalle. Yhteensä kontakteja kyselyn postituslistalle keräsin 325, joille jokaiselle lähetettiin kysely sähköpostitse. Lisäksi paikalliset taiteen edistämiskeskukset jakoivat kyselyä omille verkostoilleen. Kysely toteutettiin englanniksi.

### **2.2 Kyselyn esittely**

Kysely suunniteltiin yhdessä Suomen Benelux-instituutin toiminnanjohtaja Aleksi Malmbergin ja hankevastaava Annukka Vähäsöyringin kanssa. Kysely lähetettiin sähköpostitse perjantaina 22. huhtikuuta. Kyselyyn oli mahdollista vastata 15 päivän ajan ja kysely sulkeutui 6. toukokuuta. Kyselyssä oli yhteensä 17 kysymystä,

jotka oli jaoteltu kolmeen eri osioon. Kysely löytyy tämän selvityksen liitteestä (LII-TE 2). Kyselyssä on esityksiä koskevat kysymykset aseteltu muotoon esiintyjä/esitykset.

Ensimmäinen osa-alue oli taustojen kartoittamista; missä maassa vastaajan edustama tapahtuma, tapahtumapaikka tai tuotantotoimisto on, mitä esittävän taiteen alaa vastaaja edustaa, edustaako vastaaja tapahtuma-paikkaa, tapahtumaa, tuotantotoimistoa tai jotain muuta, kuinka suuri tapahtuma-paikka on kyseessä (jos on tapahtuma-paikka), kuinka monta esitystä ja kävijää on vuodessa.

Kyselyn toinen osuus käsitteli kansainvälisiä esityksiä. Kyselyssä kysyttiin kansainvälisten esitysten lukumäärää, mistä päin maailmaa kansainväliset esitykset tulevat, naapurimaista, muualta Euroopasta vai Euroopan ulkopuolelta ja mitkä ovat vastaajan keinot etsiä kansainvälisiä esityksiä. Kyselyssä tiedusteltiin myös, mitkä ovat suurimpia ongelmia kansainvälisten esityksien ohjelmoinnissa, onko vastaaja ylipäättään kiinnostunut ohjelmoimaan kansainvälisiä esityksiä ja jos on, miltä maantieteellisiltä alueilta.

Viimeinen osuus, joka on selvityksen kannalta tärkein osuus, koski suomalaisia esityksiä. Tämä osuus sisälsi kysymyksiä siitä, kuinka hyvin tuntee edustamansa alan suomalaisia esityksiä ja esiintyjä. Tärkein selvityksessä esitetty kysymys koski sitä, millaisia haasteita liittyi suomalaisten esittävän taiteen alojen ohjelmistoon ottamiseen. Valmiiksi annetut vastausvaihtoehdot olivat:

- kielimuuri
- matka- ja majoituskulut
- markkinointi paikalliselle yleisölle
- riittämätön tuntemus esiintyjistä ja esityksistä
- taiteellisten sisältöjen huono laatu
- poliittiset syyt
- ei ole haasteita
- muu syy: avoin vastauskenttä.

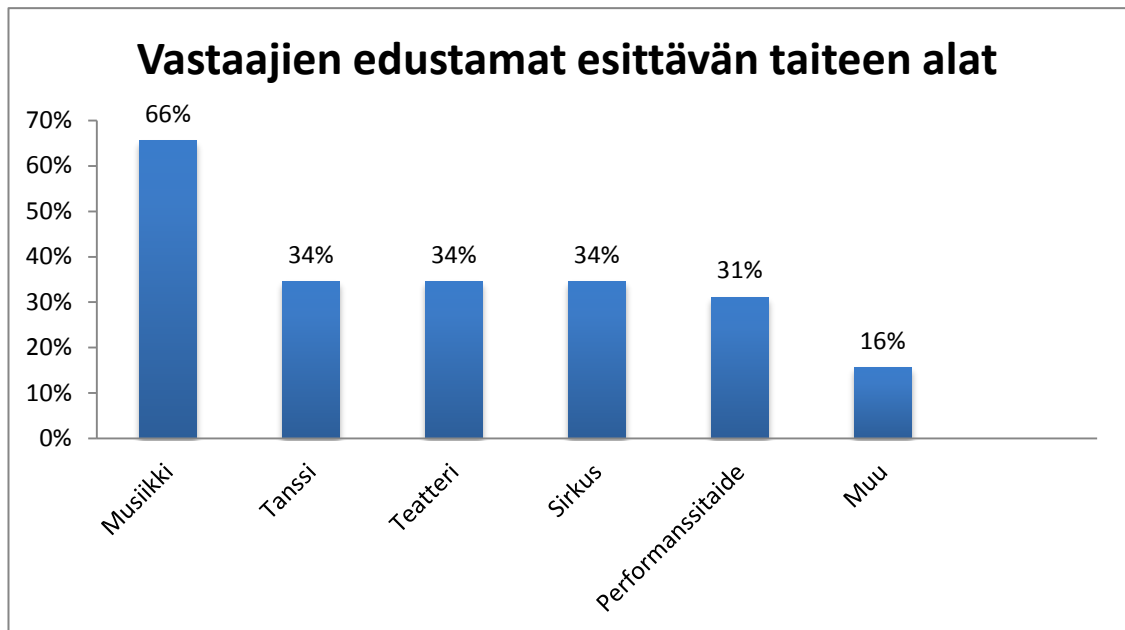
Lisäksi kysyttiin, onko vastaaja koskaan käynyt Suomessa etsimässä uusia esityksiä. Tätä aihetta sai myös kommentoida vapaasti avoimeen vastauskenttään. Ky-

selyn lopussa oli avoimen kysymyksen kenttä, johon sai jättää vapaasti kommentteja koko kyselyn aiheesta. Lopuksi kysyttiin, haluaako vastaaja jatkossa saada Benelux-instituutin uutiskirjeen.

### **2.3 Vastaajien taustatiedot**

Kyselyyn saatiin vastauksia yhteensä 78 kappaletta, joista 49 oli täydellisesti vastattuja ja 29 osittain vastattuja. Tutkimuksen perusjoukko on pieni, koska kyselyyn vastasi alle sata henkilöä ja tämän vuoksi analysoinnissa käytetään kokonaisotantaa (Vilkkä 2007, 52). Vastaajista enemmistö oli belgialaisia (64 %), alankomaalaisia vastasi 29 % ja luxemburgilaisia 7 %. Määrällisesti tähän kysymykseen vastasi 56 henkilöä, joista 36 oli belgialaisia, neljä luxemburgilaisia ja 16 alankomaalaisia tapahtumajärjestäjiä.

Toinen kysymys käsitteli vastaajan edustamaa esittävän taiteen alaa. Kysymyksessä sai valita monta vaihtoehtoa, joista suurin osa (65,52 %) edusti musiikkia ja 34,48 % edusti tanssia, teatteria ja sirkusta. Performanssitaidetta edusti 31,01 % ja 15,52 prosenttia edusti edellä mainittujen esittävän taiteen alojen lisäksi myös jotakin toista taiteenaloja. Näitä muita taiteenaloja olivat muun muassa katutaiteet, kirjallisuus, installaatiotaide, elokuvat, komedia ja näyttelytilat.



Kuvio 1. Vastaajien edustamat esittävän taiteen alat

Määrällisesti tähän kysymykseen vastasi 58 henkilöä, joista musiikkia edusti 38 tapahtumajärjestäjää. Tanssin, teatterin ja sirkuksen edustajia oli 20 ja 18 vastasi edustavansa performanssitaideita. Näiden lisäksi ”muu” -vaihtoehdon valitsi yhdeksän tapahtumajärjestäjää. Kuviosta 1 on nähtävissä esittävän taiteen alojen yleisen jakautumisen Benelux-alueella.

Kyselyyn vastasi 22 tapahtumapaikkaa, 19 festivaalia, kolme promootio / tuotanto-toimistoa, 12 muuta ja 22 jätti vastaamatta tähän kysymykseen. ”Muuta” – vastanneet edustivat useaa edellä mainittua tahoa – sekä tapahtumapaikkaa että festivaalia tai muuta kulttuurikeskusta. Tapahtumapaikkojen yleisökapasiteetti oli keskimäärin 7634,5 henkilöä, joista pienimmän tapahtumapaikan kapasiteetti oli 50 ja suurimman 250 000 henkilöä. Kysymykseen oli vastannut sekä tapahtumapaikkojen, festivaalien että muiden tahojen edustajia. Keskimäärin vastanneilla oli esityksiä 112 ja kävijöitä 58315,5 henkilöä vuodessa.

### 3 KANSAINVÄLISTEN JA SUOMALAISTEN ESITYSTEN OHJELMOIMINEN

#### 3.1 Kansainväliset esitykset Benelux-alueella

Benelux-maiden tapahtumajärjestäjät ottavat ohjelmistoonsa keskimäärin 47,35 kansainvälistä esitystä vuodessa. Pienin kansainvälisten esitysten määrä oli nolla ja suurin 350 esitystä vuodessa. Kansainvälisten esitysten ohjelmoiminen naapurimaista, muusta Euroopasta ja Euroopan ulkopuolelta jakautui seuraavasti: naapurimaista tuli 36,15 % esityksistä, muualta Euroopasta 36,11 % ja 28,4 % Euroopan ulkopuolelta. Kuvio 2 kuvaa kansainvälisten esitysten jakautumista.



Kuvio 2. Kansainvälisten esitysten jakautuminen

Määrällisesti kansainvälisiä esityksiä oli yhteensä 2415 kappaletta, joista naapurimaista tuli 873, muualta Euroopasta 872 ja Euroopan ulkopuolelta 686 esitystä. Tästä voidaan todeta, että Benelux-alueella vierailevista esityksistä yli 70 % tulee Euroopasta. Kuitenkin yli 36 % vastaajista kertoo ohjelmoivansa yli kolmanneksen kansainvälisistä esityksistä naapurimaista. Tämä luku tukee alussa asettamaani oletusta, että Suomen maantieteellinen sijainti olisi haasteellisemmassa asemassa verrattuna Keski-Euroopan maihin, sillä kolmannes kansainvälisistä esityksistä



tulee naapurivaltioista. Luku ei kuitenkaan kerro todellista tietoa siitä, että Suomi alueena olisi haasteellisemmassa asemassa kuin muu Eurooppa. Belgian, Luxemburgin ja Alankomaiden naapurimaita ovat suuret valtiot Ranska ja Saksa, josta oletettavasti tulee esityksiä runsaasti. Lisäksi Benelux-maiden välillä on havaittavissa huomattavan vilkasta liikkuvuutta niiden läheisen maantieteellisen sijainnin vuoksi.

### **3.1.1 Esitysten tiedonhankinta**

Seuraava kysymys käsitteli tiedonhankintaa esityksistä. Tähän kysymykseen vastasi 51 henkilöä ja vastauksia tuli 229 kappaletta. Kysymyksessä oli valmiit vaihtoehdot, mitä kautta tapahtumajärjestäjät etsivät tietoa kansainvälisistä esityksistä. Vaihtoehdot olivat: paikalliset tuotanto-yhtiöt ja keikkamyyjät, kansainväliset tuotanto-yhtiöt ja keikkamyyjät, osallistuminen esittelytapahtumiin ulkomailla, osallistuminen esittelytapahtumiin kotiseudulla, osallistuminen festivaaleihin ja muihin esityksiin ulkomailla, osallistuminen festivaaleihin ja muihin esityksiin kotiseudulla, henkilökohtaiset suhteet, internet ja en etsi tietoa kansainvälisistä esityksistä. Yli 95 % vastaajista etsi tietoa kansainvälisistä esityksistä - tämä kertoo siitä, että kansainväliset esitykset kiinnostavat Benelux-maiden tapahtumajärjestäjiä. Kuviosta 3 selviää tarkemmin, miten esitysten tiedonhankinta jakautui.



Kuvio 3. Päälähteet kansainvälisten esitysten etsinnässä

Suurin yksittäinen tiedonhankintakanava oli osallistuminen festivaaleihin ja muihin esityksiin ulkomailla. Tiedonhankinta oli monipuolista, sillä vastaajien määrä 51 kappaletta ja vastausten määrä 229 kappaletta kertoo, että jokaisella vastaajalla oli keskimäärin 4-5 eri kanavaa etsiä tietoa kansainvälisistä esityksistä. Kansainväliset esitykset kiinnostavat Benelux-maiden tapahtumajärjestäjiä ja niistä etsitään tietoa.

### 3.1.2 Suurimmat haasteet kansainvälisten esitysten ohjelmoimisessa

Kysymyksessä ”mitkä ovat suurimmat haasteet kansainvälisten esitysten ohjelmoimisessa?” oli valmiita vaihtoehtoja, joista pystyi valikoimaan useamman vastausvaihtoehdon. Lisäksi kysymyksen viimeinen vastausvaihtoehto oli ”muu”, jossa oli avoin vastauskenttä. Valitettavasti kyselyssä oli mainittu ”muu” -vastausvaihtoehto kahdesti, joka aiheuttaa lievän vastauksien vääristymisen. Onneksi vain kaksi vastaajaa oli valinnut ”muu” -vaihtoehdon, jossa ei ollut avointa vastauskenttää ja seitsemän oli vastannut ”muu” – vaihtoehtoon avoimen vastauskentän kanssa. Muita valmiita vastausvaihtoehtoja olivat kielimuuri, matka ja majoituskulut, markkinointi paikalliselle yleisölle, riittämätön tuntemus esiintyjistä ja

esityksistä, taiteellisten sisältöjen huono laatu, poliittiset syyt ja ei ole haasteita. Tähän kysymykseen vastasi myös 51 henkilöä ja vastauksia tuli yhteensä 96 kappaletta. Jokainen henkilö vastasi keskimäärin 1,9 valmiiseen väittämään. Kansainvälisten esitysten ohjelmoimisen suurimmat haasteet on nähtävissä Kuviosta 4.



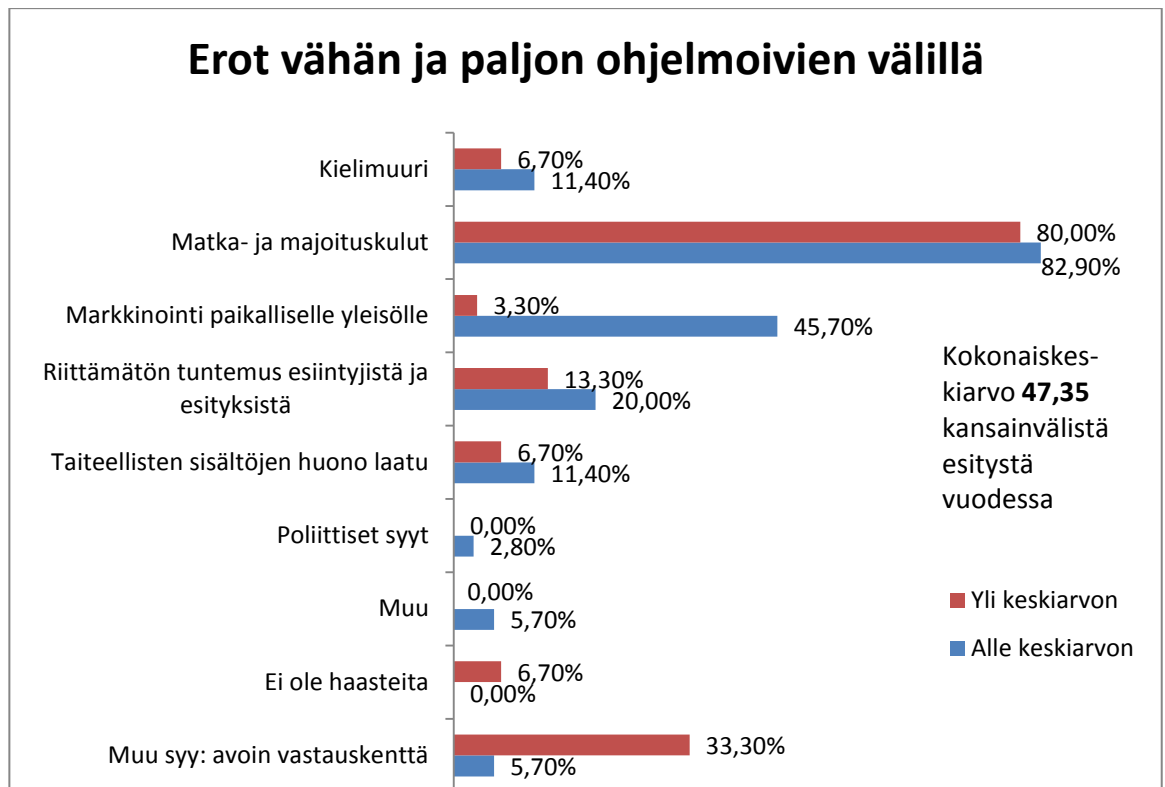
Kuvio 4. Suurimmat haasteet kansainvälisten esitysten ohjelmoimisessa

Kansainvälisten esitysten ohjelmoimisen suurimmaksi haasteeksi koettiin matka- ja majoituskulut ja niiden osuus oli 82,35 %. Seuraavaksi suurimpana kokonaisuutena haasteelliseksi koettiin markkinointi paikalliselle yleisölle. 17,56 % vastaajista ei kokenut tietävänsä tarpeeksi kansainvälisistä esiintyjistä ja esityksistä. Muita syitä olivat esitysten saatavuus, korkeat palkkiot erityisesti Pohjoismaissa, esiintyjien odotukset palkkioista samat kun kotimaissaan, yksilöllisten esitysten etsiminen, jotka sopisivat tapahtumajärjestäjän taiteelliseen linjaukseen, riittämätön tarjonta sopivista esityksistä ja paikallinen linjaus kansainvälisten esitysten ohjelmoinnista. Kielimuuri ja taiteellisten sisältöjen huono laatu oli kymmenen prosentin mielestä haaste ohjelmoida kansainvälisiä esityksiä.

Tein jaottelun keskivertoa vähemmän ja keskivertoa enemmän ohjelmoivien tapahtumajärjestäjien välille ja vertailin heidän kokemiaan haasteita keskenään. Määrällisesti alle keskiarvon ohjelmoivia oli 35 kappaletta ja yli keskiarvon 15 kap-

paletta. Vähemmän kansainvälisiä esityksiä ohjelmoivia tapahtumajärjestäjiä oli yli puolet enemmän ja he ohjelmoivat keskiarvolta 16,85 kansainvälistä esitystä vuodessa. Keskivertoa enemmän ohjelmoivat tapahtumajärjestäjät puolestaan saivat keskiarvoksi 121,47 kansainvälistä esitystä vuodessa. Erot kansainvälisten esitysten ohjelmoimisen määrissä ovat todella suuret. Kuvio 5 kuvaa tarkemmin keskivertoa vähemmän ja keskivertoa enemmän ohjelmoivien tapahtumajärjestäjien kokemia eroja.

Alle keskiarvon kansainvälisiä esityksiä ohjelmoivat kokivat markkinoinnin paikalliselle yleisölle huomattavasti suuremmaksi haasteeksi kuin keskivertoa enemmän ohjelmoivat tapahtumajärjestäjät. Yleisesti katsottuna alle keskiarvon ohjelmoivat kokivat kaikki haasteet suuremmiksi kuin enemmän ohjelmoivat. Ainoana suurempana haasteena enemmän kansainvälisiä esityksiä ohjelmoivilla oli kohdissa ”ei ole haasteita” ja ”Muu syy: avoin vastauskenttä”. Tästä voidaankin todeta haasteiden olevan samankaltaisia, mutta suuremmilla kansainvälisillä tapahtumajärjestäjillä keskittyvän suuremmin matka- ja majoituskuluihin ja muihin yksittäisiin syihin. Vähemmän kansainvälisiä esityksiä ohjelmoivien kohdalla on syytä keskittyä matka- ja majoituskulujen lisäksi markkinoinnissa auttamiseen ja esitysten tuntemusten parantamiseen.



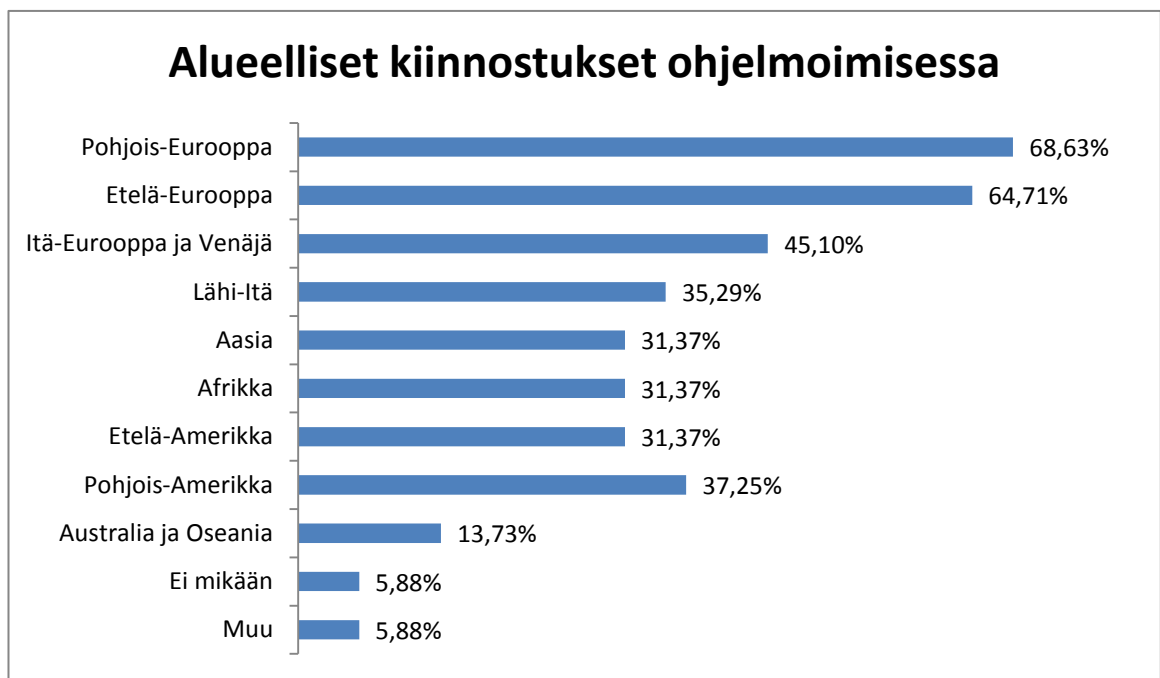
Kuvio 5. Keskivertoa enemmän ja vähemmän ohjelmoivien tapahtumajärjestäjien kokemat haasteet kansainvälisten esityksien ohjelmoinnissa

### 3.1.3 Kiinnostus kansainvälisten esitysten ohjelmoimiseen

Kysymykseen ”Toivoisitko pystyväsi ohjelmoimaan enemmän kansainvälisiä esityksiä kuin tällä hetkellä ohjelmoit?” vastasi 51 henkilöä ja kysymyksessä oli vaihtoehtoja 1-5, jossa 1 tarkoittaa ”ei yhtään” ja 5 ”ehdottomasti” kiinnostaa. Benelux-maiden tapahtumajärjestäjät olivat tyytyväisiä kansainvälisten esitysten tämänhetkiseen määrää ja olivat halukkaita ohjelmoimaan enemmän kansainvälisiä esityksiä, sillä keskiarvoksi saatiin 3,51.

Kysymys ”Tällä hetkellä, mitkä maantieteelliset alueet kiinnostavat sinua eniten, kun etsit kansainvälisiä esityksiä?” oli sekamuotoinen kysymys, johon sai valita useamman vastausvaihtoehdon. Vastausvaihtoehtoja olivat Pohjois-Eurooppa, Etelä-Eurooppa, Itä-Eurooppa ja Venäjä, Lähi-itä, Aasia, Afrikka, Etelä-Amerikka, Pohjois-Amerikka, Australia ja Oseania, ”ei mikään” ja ”muu”. Alueellisten kiinnostusten jakautuminen on nähtävissä tarkemmin Kuviosta 6. Pohjois-Eurooppa kiinnostui eniten maantieteellisistä sijainneista 68 % kannatuksella ja Etelä-Euroopasta kiinnostuneita oli 64 %. Itä-Eurooppa ja Venäjä kiinnostivat 45 prosenttia ja Poh-

jois-Amerikka 37 prosenttia vastaajista. Kolmasosa oli kiinnostunut Afrikasta, Aasiasta ja Etelä-Amerikasta. Australia ja Oseania, sekä ei mikään ja ”muu” -vastausvaihtoehdoilla oli selkeästi vähemmän kannattajia. ”Muu” -vastausvaihtoehdon avoimeen kenttään oli vastattu Länsi-Eurooppa, kaikki kysytyt alueet ja esitykset valitaan laadun perusteella, ei maantieteellisten alueiden. Tähän kysymykseen saadut vastaukset ovat selvityksen kannalta erittäin oleellisia, sillä voidaan todeta, että pohjoismaiset esitykset kiinnostavat Benelux-maiden tahtumajärjestäjiä.



Kuvio 6. Alueelliset kiinnostukset ohjelmoimisessa

### 3.2 Suomalaisen esitysten ohjelmoiminen

Kyselyn kolmannessa osassa kysyttiin ensimmäisenä, kuinka hyvin vastaaja tuntee suomalaisia produktioita ja esityksiä edustamallaan alalla. Kysymykseen vastasi 50 henkilöä, jotka arvioivat asiaa asteikolla yhdestä viiteen, jossa 1 tarkoittaa ”ei yhtään” ja 5 ”erinomaista” tuntemusta. Kukaan ei myöntänyt tuntevansa suomalaisia esiintyjiä ja esityksiä erinomaisesti. Viisi henkilöä kertoi, etteivät tiedä mitään suomalaisista esiintyjistä ja esityksistä. Keskiarvoksi tähän kysymykseen saatiin 2,48, joka viittaa suomalaisten sisältöjen melko heikkoon tuntemukseen. Selvityksen kannalta tieto siitä, että suomalaisia sisältöjä tunnetaan melko huonosti, on

erittäin arvokasta, jotta sisältöjen tuntemusta pystytään kehittämään ja parantamaan.

### 3.2.1 Suurimmat haasteet suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa

Kysymyksessä ”Mitkä ovat suurimmat haasteet suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa?” vaihtoehdot olivat samat kuin kansainvälisten esitysten haasteet ohjelmoimisessa ja myös tässä kysymyksessä sai valita useamman vaihtoehdon. Kuvio 7 kuvaa haasteiden prosentuaalisen jakautumisen, kun ohjelmoidaan suomalaisia esityksiä.



Kuvio 7. Suurimmat haasteet suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa

Benelux-maiden tapahtumajärjestäjät kokivat suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa suurimmaksi haasteeksi matka- ja majoituskulut yli 80 % kannatuksella. Seuraavaksi suurimmat haasteet olivat markkinointi paikalliselle yleisölle (44 %) ja riittämätön tuntemus esiintyjistä ja esityksistä (34 %). Vähemmän vastaajia keräsi kielimuuri (14 %), taiteellisten sisältöjen huono laatu (10 %) ja muut syyt (yhteensä 10 %). Yksittäisiä kannatuksia sai poliittiset syyt ja ”ei ole haasteita” -vastausvaihtoehto. ”Muu” -vastauksia suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa tuli

yhteensä viisi kappaletta, ja niissä perusteltiin haasteiksi taiteellisen sisällön luonne, minimalistisuus monissa esityksissä, jota alankomaalainen yleisö ei helposti ymmärrä ja palkkioiden suuret summat. Tähän kysymykseen vastasi 50 henkilöä, joista 32 oli belgialaisia, 14 alankomaalaisia ja neljä luxemburgilaista.

Kun vertaillaan suomalaisten ja kansainvälisten esitysten ohjelmoimista, suurimmaksi haasteeksi koettiin kummassakin matka- ja majoituskulut. Samankaltaiseksi haasteeksi koettiin myös markkinointi paikalliselle yleisölle, joskin yleisesti kansainvälisiä esityksiä koettiin hieman haasteellisemmaksi markkinoida kuin suomalaisia esityksiä. Suurin ero vertailussa on suomalaisten esiintyjien ja esitysten riittämätön tuntemus, joka suomalaisten esitysten ohjelmoimisessa koettiin kolmanneksi suurimmaksi haasteeksi 34 prosentilla. Kansainvälisten esitysten riittämättömän tuntemuksen mainitsi haasteena vain 17 % vastaajista. Lisäksi kielimuuri koettiin suuremmaksi haasteeksi suomalaisten esiintyjien ohjelmoimiseen kuin yleisesti kansainvälisten esiintyjien. Sisältöjen laatu haasteena oli kummassakin kansainvälisten ja suomalaisten esiintyjien ohjelmoimisessa 10 %. Tarkemmat haasteiden erot on nähtävissä Kuviosta 8.



Kuvio 8. Haasteiden erot suomalaisten ja kansainvälisten esitysten välillä



Kun vertailee suomalaisten esitysten ohjelmoimiseen liittyviä haasteita maakohtaisesti, eniten haasteita kokivat belgialaiset, joilta saatiin myös suurin määrä vastauksia (32). Alankomaalaisilta vastauksia tuli 15 kappaletta ja vähiten luxemburgilaisilta (neljä). Tämän suuren kansallisuuskohtaisen eron vuoksi tuloksia tulee analysoida kriittisesti. Kuviot 9, 10 ja 11 kuvaavat erikseen jokaisen tutkitun maan haasteita ohjelmoida suomalaisia esittävän taiteen alojen esityksiä.

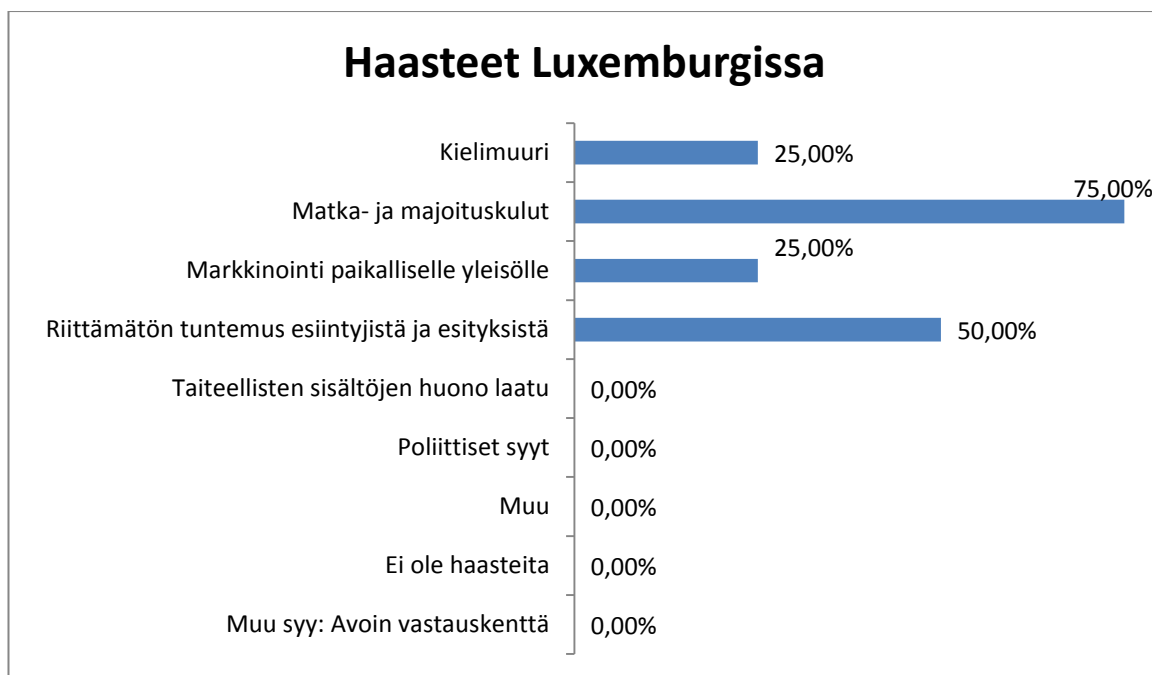
Kaikilla kolmella maalla suurin haaste olivat matka- ja majoituskulut. Näin koki 84,38 % belgialaisista, 73,3 % alankomaalaisista ja 75 % luxemburgilaisista vastaajista. Suurin eroavaisuus haasteissa maiden välillä oli markkinointi paikalliselle yleisölle, joka Alankomaissa koettiin yhtä suureksi haasteeksi kuin matka- ja majoituskulut. Belgiassa ja Luxemburgissa puolestaan esiintyjien ja esitysten riittämätön tuntemus koettiin toiseksi suurimpana haasteena, Alankomaissa tunnettiin selkeästi sisältöjä paremmin. Kielimuuri haasteena koettiin suurimmaksi Luxemburgissa ja tätä mieltä oli 25 % luxemburgilaisista vastaajista. Taiteellisten sisältöjen laatu oli haasteellinen vain 15,6 % belgialaisten mielestä, muiden maiden mielestä ei ollenkaan. Alankomaissa ja Luxemburgissa kenenkään mielestä poliittisia syitä ei koettu haasteiksi, Belgiassakin tämä sai vain pienen (3 %) kannatuksen. Alankomaalaisilta vastaajilta tuli eniten muita syitä, kun valmiiksi annetut vaihtoehdot olivat.



Kuvio 9. Suomalaisten esitysten suurimmat haasteet ohjelmoimisessa Belgiassa



Kuvio 10. Suomalaisen esityksen suurimmat haasteet ohjelmoinnissa Alankomaissa



Kuvio 11. Suomalaisen esityksen suurimmat haasteet ohjelmoinnissa Luxemburgissa

Kyselyn viimeisessä kysymyksessä kysyttiin, onko vastaaja koskaan käynyt Suomessa etsimässä uusia esityksiä. 50 vastaajasta 20 oli käynyt Suomessa, joista

viisi oli osallistunut johonkin tapahtumaan Suomessa ollessaan. Osa oli esiintynyt tai osan edustama ryhmä oli esiintynyt Suomessa. Osa kertoi halukkuudestaan järjestää esityksiä Suomessa, mutta oikean paikan löytäminen koettiin hankalaksi. Muutamalla vastaajalla oli kontakteja Suomeen, joiden kautta voisi mahdollisesti tiedustella esityksiä.

## 4 KEHITYSEHDOTUKSIA

Kolmeksi suurimmaksi haasteeksi suomalaisten esittävän taiteen alojen esitysten ohjelmoimisessa koettiin matka- ja majoituskulut, markkinointi paikalliselle yleisölle ja riittämätön tuntemus esiintyjistä ja esityksistä. Tässä luvussa pyrin pohtimaan ja esittämään kehitysehdotuksia haasteiden ratkaisemiseksi tai ainakin vähentämiseksi. Päälähteet tähän kappaleeseen ovat aiemmat tutkimukset, selvitykset ja toimenpide-ehdotukset, joista suurimmat ovat Jari Muikun *Suomalaisen klassisen musiikin vientiselvitys*, Teatterin tiedotuskeskuksen *Suomalaisen teatterin kansainvälisen liikkuvuuden tavoiteohjelma ja toimenpide-ehdotuksia*, Outi Raatikaisen *Taiteen välittävän portaan toimialaselvitys*, Anna Häkkisen toimittama *Sillanrakentajat* -julkaisu, Katja Oksanen-Särelän tutkimus *Muotoilun kansainvälistyminen* ja Jenni Mobergin *Kellarista maailmalle - Agenttitoiminnan työkirja*. Pyrin huomioimaan kappaleissa sekä Benelux-maiden tapahtumajärjestäjät että lähteissä todetut ongelmakohdat ja toimenpide-ehdotukset.

### 4.1 Apurahat ja avustukset

Suomessa on monia eri rahoituskanavia, jotka jakavat apurahoja ja avustuksia kansainvälisille vesille suuntautuville taiteentekijöille. Opetus- ja kulttuuriministeriö jakaa vuonna 2016 seuraavia apurahoja kansainvälistymiseen:

- EU:n Kulttuuri-ohjelmassa ja Luova Eurooppa -ohjelmassa menestyneille suomalaistoimijoille
- Avustus kulttuuriviennin hankkeisiin, painopisteenä Kiinaan ja Aasiaan suuntautuvan kulttuuriviennin edistäminen
- Kulttuuriviennin edistäminen: Edinburgh Fringe, "From Start to Finnish" -hanke vuonna 2016
- Kulttuuriviennin kärkihankkeet
- Taiteen ja kulttuurin Venäjä-ohjelman toimeenpano

- Suomalais-ugrilainen kulttuuriyhteistyö Venäjän kanssa (Opetus- ja kulttuuriministeriö [Viitattu 19.5.2016]).

Taiteen edistämiskeskus myöntää matka-apurahoja neljä kertaa vuodessa taitelijoiden kansainvälisen liikkuvuuden edistämiseen, joita voi saada matkakuluihin Suomen ulkopuolella tapahtuviin esityksiin. Matka-apurahaa haetaan ennen tapahtuvaa matkaa ja se kattaa vain osan kuluista. Apurahapäätökseen vaikuttavat työsuunnitelma, budjetti, aikaisempi taiteellinen toiminta ja sen laatu. Haku on auki hieman alle kaksi kuukautta ja tieto matka-apurahan päätöksestä tulee kahden kuukauden kuluttua hakuajan loppumisesta. (Taike 2013.) Yhteensä matka-apurahan saanti haun alkamisesta päätöksen tekoon kestää noin neljä kuukautta, joka esittävän taiteen alalla on suhteellisen pitkä aika.

Music Finland myöntää tukia kaikille musiikkialan toimijoille kansainvälistymiseen sekä vienti- ja edistämishankkeisiin. Music Finland jakaa avustuksia toimijoille, esimerkiksi showcase- ja julkaisukiertuetukia. (Music Finland [Viitattu 25.5.2016].) Esimerkiksi Showcase-tukea jaetaan kolmesti vuodessa tai niin kauan kuin jaettavaa tukea on jäljellä. Opetus- ja kulttuuriministeriö myöntää tuen, mutta sen jakaa Music Finland. Erikoista tässä tuessa on se, että sitä voidaan myöntää vain hankkeille, joiden menot ovat suuremmat kuin tulot. Showcase-tuki voidaan käyttää esimerkiksi tuotanto-, markkinointi- ja viestintä-, palkka- ja matkakuluihin. (Music Finland [Viitattu 26.5.2016].)

#### **4.1.1 Nopeasti reagoiva avustus - TelepART**

TelepART -hanke, johon tämä selvitys kiinteästi kuuluu, koostuu rahoitusinstrumentista. Hanke myöntää esittävän taiteen alojen edustajille matkatukea Benelux-maihin suuntautuville matkoille ja toisinpäin. Tätä aihetta käsiteltiin tarkemmin kappaleessa 1.2 TelepART.

TelepART:n kaltaista, kevytrakenteista ja nopeasti reagoivaa rahoituskanavaa on alalla kaivattu. Monissa aiemmassa selvityksessä kävi ilmi, että apurahojen saaminen on liian pitkä ja raskas prosessi, vaikka ala on monesti nopeasti liikkuva ja tieto esiintymisestä ulkomailla voi tulla lyhyellä varoitusajalla. Teatterin tiedotus-

keskuksen TINFOn (Helavuori & Hytti 2014, 9-10) toimenpide-ehdotuksena kansainvälistymisen tukemiseen tulisi luoda ”teatterin ominaislaadun ja erityisluonteen huomioonottava joustava ja nopeaan reagointiin kykenevä liikkuvuusrahoituksen kokonaisuus”. Lisäksi TINFO tekemässä ehdotelmassa merkittäville teoksille pyritäisiin luomaan ”strategisten vierailuesitysten nopeamman toiminnan tuki”, jonka tarkoituksena olisi olla toimintavalmiudessa esityksen kutsuessa ulkomaille. Myös Outi Raatikaisen (2012, 6) selvityksessä välittäjäportaalle edustajat pitivät kansainvälistymisen edistäjänä pieniä ja nopeita matkatukia, jotka myönnettäisiin sekä välittäjäportaalle että heidän edustamilleen tahoille.

Suomen Benelux-instituutin tekemän alustavan kartoituksen tulokset kansainvälistymisen esteistä olivat matkakulut, jotka todettiin myös tässä selvityksessä suurimmaksi kansainvälistymisen haasteeksi kyselytutkimuksen avulla. Yli 80 % vastaajista oli sitä mieltä, että matka- ja majoituskulut ovat esteensä suomalaisten esitysten ohjelmoinnissa. Kyselyn yhtenä tavoitteena oli myös lisätä Benelux-maiden tapahtumajärjestäjien tietoisuutta TelepART -tuen hakumahdollisuudesta.

Etuna TelepART -hankkeella on sen monistettavuus, jota tulisi kehittää myös muualle Eurooppaan. TelepART -hanke toimiikin esimerkkinä nopeasti reagoivana rahoituskanavana, jonka onnistuessa sitä olisi hyvä laajentaa suuremmalle maantieteelliselle alueelle ja mahdollisesti muihin vastaaviin organisaatioihin.

#### **4.1.2 Kehitettävää apurahoissa ja avustuksissa**

Kuten edellisessä kappaleessa analysoitiin, kevyitä, nopeasti reagoivia avustuksia kansainvälisiin esityksiin ei ole ennen luotu. Jari Muikun tekemässä selvityksessä (2012, 24) erityisesti klassisen musiikin puolelta avustusten jakaja-tahoilta toivottaisiin entistä selkeämpää kohdentamista valikoituihin, yksittäisiin hankkeisiin. Teatterin tiedotuskeskuksen toimenpide-ehdotelmassa (Helavuori & Hytti 2014, 9-10) ei toivottu lisärahoitusta vaan keskityttiin enneminkin nykyisten resurssien uudelleenarviointiin ja kohdentamiseen. Tässä toimenpide-ohjelmassa avustusten kohdentamisessa ja arvioinnissa oli tärkeää parhaan mahdollisen toiminnan tukemiseen tähtäävä toiminta. Toiminnan luonteesta riippuen tukea pitäisi myöntää arvioiden onko nopea reagoiva vai pidempiaikainen hankerahoitus oikea ratkaisumalli.

Selkeitä samankaltaisia ehdotuksia tuli myös muilta kulttuurin aloilta. Muotoilun kansainvälistymisen esteet olivat taloudelliset resurssit, tukien haku liian vaativa prosessi, niukka aika, kontaktien puute, henkilöresurssien vähäisyys, tiedonpuute tuki- ja rahoitusmahdollisuuksista, puutteellinen myynti ja markkinointi. Ratkaisumalleina ehdotettiin helpompaa ja selkeämpää rahoitusmallia, tuen myöntämistä prosessin eri vaiheisiin ja nopeampaa tukea. (Oksanen-Särelä 2012, 84-116.)

Tuen myöntämistä eri prosessin vaiheisiin ehdotettiin myös Teatterin tiedotuskeskuksen ehdotelmassa (Helavuori & Hytti 2014, 10), jossa tukea haluttiin esityksen tuotannon elinkaaren eri vaiheisiin. Erityisesti tässä ehdotelmassa korostettiin esittävän taiteen residenssitukien muuttaminen huomioimaan enemmän työryhmien liikkuvuus- ja tuotantoaikoja.

Kirjoittamisprosessin aikana Taiteen edistämiskeskus tiedotti matka-apurahojen uudistumisesta. Syksystä 2016 lähtien matka-apurahat muuttuvat taiteilijoiden liikkuvuusapurahoiksi. Matkakulujen lisäksi liikkuvuusapurahoja voidaan myöntää myös työskentelykustannuksiin ulkomailla. (Taike 2016.) Esittävän taiteen aloilla liikkuvuusapurahaa voidaan hyödyntää tuotannon eri vaiheisiin ulkomailla, mikä oli tässä luvussa yksi ehdotetuista ratkaisumalleista.

## **4.2 Tiedotus ja markkinointi**

### **4.2.1 Markkinointiyhteistyö**

Sekä lukemieni selvitysten perusteella että kyselystä saatujen vastausten perusteella, markkinointi ja sen puute on yksi merkittävimmistä kansainvälistymisen esteistä. Benelux-maiden tapahtumajärjestäjistä jopa 44 % oli sitä mieltä, että suomalaisen esittävän taiteen alojen esitysten markkinointi paikalliselle yleisölle on vaikeaa.

Jari Muikun (2012, 24) tekemässä tutkimuksessa klassisen musiikin viennin haasteet ovat muuttuvassa maailmassa ja muuttuvassa viestintäympäristössä. Apua kaivattiin eniten tiedottamisessa eri alueiden toimijoiden kanssa, jotta saavutettaisiin tehokkaampia ja vaikuttavampia tuloksia. Tämä on mielestäni hyvä huomio

myös muille esittävän taiteen alojen toimijoille, joiden pitäisi tehdä enemmän tiedotusyhteistyötä paikallisten tapahtumajärjestäjien ja muiden kansainvälisten alueiden toimijoiden kanssa. Jos vastuuta tiedotuksesta ja markkinoinnista annettaisiin tapahtumajärjestäjille enemmän ja heille jaettaisiin jo osittain valmista materiaalia, olisi paikallisten tapahtumajärjestäjienkin helpompi markkinoida tulevaa esitystä potentiaalisille katsojille. Lisäksi esityksen kohdemaan muut toimijat, kuten esimerkiksi tiedotuskeskukset, voisivat auttaa markkinoinnissa paikallisia tapahtumajärjestäjiä. Mitä enemmän esityksiä markkinoidaan kohdemaissa, sitä enemmän ihmiset niistä kuulevat ja kiinnostuvat, ja sitä helpompi on markkinoida suomalaisia sisältöjä tulevilla kerroilla.

Markkinoinnin välineenä suomalaiset esittävän taiteen toimijat hyödyntävät suhteellisen vähän agentteja. Musiikin edustajat ovat kuitenkin poikkeustapaus, sillä agentit hoitavat kansainvälistä vienti- ja tuontityötä (Muikku 2012, 20). Myös Raatikaisen (2012, 10-12) selvityksen mukaan musiikin välittäjät ovat hyvin organisoituneita, kun taas esimerkiksi tanssin saralla asiat eivät vielä ole näin. Lisää agenttien ja muiden välittäjien mahdollisuuksista käsitellään kappaleessa 4.3 Välittäjäosaaminen.

#### **4.2.2 Tiedotusyhteistyö sisällöntuntemuksen edistäjänä**

Kyselyn tuloksista ilmennyt tieto siitä, että suomalaisia sisältöjä tunnetaan melko huonosti osoittaa, että maailmalle suuntaavien esitysten tiedottamisessa olisi parantamisen varaa. Teatterin tiedotuskeskus TINFO huomioi tavoiteohjelmassaan (Helavuori & Hytti 2014, 13), että esittävän taiteen alojen tiedotuskeskukset tekevät jo kansainvälisillä kentillä säännöllistä yhteistyötä. Vertailukohteena oli tavoiteohjelmassa mainittu visuaalisten taiteiden tekemä selvitys, jossa kaivataan organisoituneempaa yli kulttuurin taiderajojen kokoavaa kansainvälistä toimintaa ja vientiä.

Mielestäni koko kulttuurin kattava kansainvälisyyden ja viennin kokoava palvelu on ideatasolla erittäin potentiaalinen, sillä silloin yhdestä lähteestä ulkomaiset tapahtumajärjestäjät voisivat etsiä tietoa suomalaisista esityksistä, jotka ovat suunniteltuja myös kansainvälisille lavoille. Mainittakoon, että tanssin, sirkuksen ja teatterin



tiedotuskeskuksilla on tällä hetkellä hyvin toimiva järjestelmä, jota voisi kehittää suuremmaksi kokonaisuudeksi. Tavoiteohjelmassa muistutetaan, että jos tällaista palvelua kehitetään, on syytä ottaa huomioon ”eri taiteenalojen liikkuvuuden erityiskysymyksiä koskeva asiantuntemus” (Helavuori & Hytti 2014, 13). Kyselystä saadut tulokset kanavista, joista etsitään tietoa uusista esityksistä, yli 50 % käyttää internetiä tiedonhaun välineenä. Jos suomalaiset esittävän taiteen alojen toimijat perustaisivat muiden taiteenalojen kanssa yhteisen palvelun, joka kokoaisi kaiken tiedon suomalaisen kulttuurin kansainvälistymisestä ja viennistä yhteen paikkaan, voisivat myös eri maiden tapahtumajärjestäjät hyötyä yhteen kootusta tiedosta. Teatterin tiedotuskeskuksen toimenpide-ehdotuksessa (Helavuori & Hytti 2014, 10) oli myös selkeä ratkaisumalli sisällön tuntemuksen ja sisällön laadun parantamiseen; käännösapurahojen ja tekstitystuen lisääminen parantaisi korkeatasoisten näytelmien ja tekstityksien kehittymistä.

#### **4.2.3 Festivaalien ja tapahtumien merkitys sisällön tuntemukseen**

Helavuoren ja Hytin tekemässä tavoiteohjelmassa (2014, 10) korostettiin festivaalien merkitystä liikkuvuuden, markkinoinnin ja sisällön tuntemuksen välineenä; ”kansainvälisillä festivaaleilla on yhä kasvava merkitys teosten ja tekijöiden tunnetuksi tekemisessä, promootiossa ja liikkuvuuden edistäjänä. Festivaalit ovat liikkuvuuden ja teatteriviennin kannalta keskeisiä yhteistyökumppaneita, joiden toimintaedellytysten parantaminen edistää myös liikkuvuutta”. Lisäksi selvityksessä korostettiin jalka oven väliin -menetelmää; Jos pääsee esiintymään kansainvälisille estradeille, samalla kerralla pystyttäisiin myös markkinoimaan laajemmin suomalaisia sisältöjä.

Kun katsoo jälleen Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille tehtyä kyselyä, toiseksi suurin kansainvälisten esitysten tiedonhaun kanava oli osallistuminen festivaaleihin ja muihin esityksiin ulkomailla. Vastaajista 72 % osallistuu ulkomailla järjestettäviin festivaaleihin ja esityksiin, 53 % osallistuu festivaaleihin ja esityksiin kotiseudulla ja 63 % osallistuu esittelytapahtumiin ulkomailla. Jotta suomalaiset sisällöt tunnettaisiin paremmin, pitäisi enemmän osallistua ulkomaisiin alan festivaaleihin ja esittelytapahtumiin. Henkilökohtaiset suhteet -vastausvaihtoehto uusien kan-

sainvälisten esitysten etsimisessä oli ylivoimaisesti suurin tiedonhaun kanava yli 85 prosentilla. Henkilökohtaisia suhteita luodaan alan festivaaleilla, joissa verkostoidutaan alan toimijoihin. Kansainvälisille estradeille pyrkivien täytyy lähteä maailmalle, jotta saisivat markkinoitua itseään paremmin kansainvälisille tapahtumajärjestäjille.

Vaihtoehtoisesti Benelux-maiden tapahtumajärjestäjiä voisi kutsua enemmän osallistumaan suomalaisiin showcase-tyyppisiin tapahtumiin. Kyselyn vastaajista 20 oli käynyt Suomessa ja näistä viisi oli osallistunut johonkin tapahtumaan. Suurin osa oli osallistunut sirkukseen liittyviin esityksiin ja tapahtumiin. Jokaisella esittävän taiteen alalla järjestetään kansainvälisiä tapahtumia Suomessa, jotka toimisivat hyvin uusia esitystä etsivien markkinointipaikkana.

Esimerkiksi Tampereella järjestettävässä *Musiikki & Media* -tapahtumassa (Musiikki & Media 2016) on joka vuosi kansainvälisiä seminaareja ja tapahtuma markkinoikin itseään lauseella ”suomalaisen musiikkialan tärkein väylä kansainvälisille markkinoille”. Lisäksi tapahtumasta löytyy uuden musiikin festivaali *Lost in Music*, jossa esiintyy vuosittain pääosin suomalaisia artisteja. *Musiikki & Media* -tapahtuma tarjoaisikin hyvän väylän myös kansainvälisille tapahtumajärjestäjille löytää uusia esiintyjiä omiin tuotantoihin. Lisää tämän tyyppisiä esittävän taiteen alojen festivaaleja ja tapahtumia voisivat olla esimerkiksi *Tampereen Teatterikesä*, *Tanssivirtaa Tampereella* -*Nykytanssifestivaali*, *New Performance Turku Festival* ja jo vastaajien vierailema *Cirko-festivaali*.

### 4.3 Välittäjäosaaminen

Outi Raatikainen (2012, 4) määrittelee selvityksessään välittäjäportaan seuraavasti: ”Välittäjä on taho, jonka toiminta tai elinkeino perustuu taiteellisen työn myyntiin tai ostamiseen toimeksi antaneen osapuolen kanssa tehdyn sopimuksen perusteella. Toimeksiantaja voi olla taiteellista työtä tekevä tai sitä omassa toiminnassaan hyödyntävä taho”. Anna Häkkisen toimittamassa *Sillanrakentajat* -julkaisussa (2011, 68) todetaan, että ”on aika juurruttaa luovat alat ja niiden agentuuri osaksi suomalaista talouselämää”.

#### 4.3.1 Agentit, managerit ja tuottajat

Luovassa taloudessa välittäjillä tarkoitetaan agentteja, managereita ja tuottajia. Suomessa välittäjäorganisaatioita on vielä vähän, vaikka viime vuosina uusia yrityksiä on perustettu useita. Välittäjän rooli on pääasiassa myynnissä ja markkinoinnissa ja parhaat puolet tulevat esille myynti- ja vuorovaikutustaidoissa sekä verkostoiden luomisessa ja hallinnassa. (Moberg 2014, 34-36.)

Agenttien, managerien ja tuottajien työt ja roolit sekoittuvat usein, vaikka työnkuva on hyvin erilaista. Mobergin (2014, 6, 34-36) mukaan agentit ja tuottajat eroavat toisistaan eniten ja managerin työnkuva sijoittuu toimenkuvasta riippuen jonnekin välimaastoon. Kaikki kolme työskentelevät päämiehelleen, jonka tuotteet tai palvelut ovat kaupankäynnin kohteina. Agentit ovat valmiin palvelun tai tuotteen myyjiä ja markkinoijia, kun taas managerit myyvät ja markkinoivat vasta idean tasolla olevaa tuotetta tai palvelua. Managerit osallistuvat myös päämiehensä tuote- ja palvelukehitykseen ja ovat päämiehiensä luottohenkilöitä. Tuottajat taas puolestaan toteuttavat asiakkaansa eli päämiehensä tapahtumia, tuotantoja tai tilaisuuksia.

Vaikka Moberg (2014, 56) puhuu lähinnä tuotteiden viennistä kansainvälisille markkinoille, samaa periaatetta voidaan hyödyntää myös esittävien taiteiden alalle. Jari Muikun (2012, 21) mukaan ”esiintyvien taiteilijoiden myynti on pitkäjänteistä työtä, joka perustuu heidän erityisyyteensä”. Agenttien työn kulmakivi on hyvät henkilösuhteet sekä esiintyvien taiteilijoiden että tapahtumajärjestäjien kanssa. Muikku ei näe, että agenttitoiminta voisi muodostua tehokkaaksi tuotteistetuksi toiminnaksi, koska se on räätälöitävää palvelua. Taloustilanne ja kansainvälisten agenttien oma kilpailu on johtanut siihen, että suomalaisten esiintyjien on vaikeampi saada hyviä agentteja maailmalta ja toisaalta siihen, että esiintyjät hoitavat myös osaltaan itse esiintymistilaisuuksien myymistä.

Raatikaisen toimialaselvityksessä (2012, 6) välittäjäportaan edustajien mielestä menestymisen lähtökohtina ovat verkostot, oman alan sisältöjen ja kansainvälisen toiminnan tuntemus, artistien laatu ja osaaminen taloushallinnassa. Olettamukseksi Raatikainen (2012, 7) pitää, että välittäjäporras edesauttaa eri taiteenalojen työllisyyttä sekä uusien työpaikkojen syntymistä.

#### **4.3.2 Agenttien markkinointitaidot**

Agenttien, managereiden ja tuottajien roolin korostaminen kansainvälisen yhteistyön kehittäjinä ja liikkuvuuden mahdollistajina on yksi tärkeimmistä kehitysehdotuksistani. Kun esityksen suomalainen tuottaja, joka usein tuottaa muutamia produktioita samanaikaisesti, keskittyisi vain omaan tehtäväänsä, voisi agentilla tai managerilla olla erittäin hyvä tilaisuus neuvotella ja markkinoida esitystä samanaikaisesti kansainvälisille tapahtumajärjestäjille. Esittävän taiteen alojen kansainväliset esitykset ovat usein lyhytkestoisia tapahtumia. Niitä olisi parempi myydä ensin ideatasolla samanaikaisesti usealle eri maalle, jotta kansainvälistymisprosessi olisi monipuolisempaa. Näin saataisiin sitoutettua useita eri maita ja pystyttäisiin muodostamaan helpommin kiertuemuotoisia, vähän pidempikestoisia esitysryppäitä. Kuten Häkkinen (2011, 68) summaa julkaisussaan ”agentit ovat avainasemassa saattamassa kysyntää ja tarjontaa yhteen”.

Mikäli suomalaisilla esittävän taiteen alan produktioilla olisi enemmän agentteja, myös sisällöntuntemus kohdemaissa, tässä tapauksessa Benelux-maissa, parantuisi. Tällä hetkellä hyödynnetään aivan liian vähän agentteja markkinointiosaamisessa. Agenttien tehtävä myydä ja markkinoida valmista palvelua tai tuotetta, esittävän taiteen aloilla yleensä esitystä, lisäisi sekä tietoisuutta ja tuntemusta esitysten sisällöistä kansainvälisillä markkinoilla että kansainvälisten esitysten määrää. Myös kysyntä tietoisuuden kasvaessa nousisi ja samalla erilaisten rahoituskanavien tuet esimerkiksi matkakuluihin saisivat huomiota kansainvälisiltä tapahtumajärjestäjiltä.

#### **4.3.3 Välittäjäportaan kansainvälisyys**

Virkamiehetkin ovat heränneet luovuuden kansainvälistymiseen. Välittäjällä on alati kehittyvät verkostot kohdemaassa, sekä tuntemusta kohdemaan kulttuurista ja liike-elämän tavoista. Hyvä huomio välittäjää etsivälle on, että välittäjän voi hankkia kotimaan lisäksi kohdemaasta, johon haluaa tuotteita tai palveluita myydä. Jos päämiehellä on varaa hankkia agentti, avaa se usein uusia ovia. Usein yhdellä agentilla on kontakteja moniin luovan alan toimijoihin, mikä on suuri mahdollisuus saada yhteys moneen eri toimijaan kohdemaassa. Kansainvälisillä markkinoilla

kannattaa kuitenkin muistaa että tarvitaan paljon aikaa ja kärsivällisyyttä, sillä prosessi voi olla joskus hidas. (Moberg 2014, 56.)

Myös opetus- ja kulttuuriministeriön *Kulttuurivienti näkyy, uudistaa ja vaikuttaa* Suomen kulttuuriviennin kehittämisohjelman 2007-2011 loppuraportissa (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2011, 12) todetaan välittäjäportaan olevan Suomessa pieni ja kehittymätön. Raportissa todetaan, että yleisesti musiikin ja kuvataiteen aloilla välittäjiä on jonkin verran, mutta muilla kulttuurinaloilla niitä ei juuri ole. Yhteensä päätoimisia välittäjäorganisaatioita Suomessa on noin 40 ja sivutoimisia noin 20. Usein suomalaiset tuottajat ja taiteilijat joutuvat joustamaan osaamisensa ulkopuolelle neuvottelemalla esimerkiksi jakelusta itse tai turvautumaan ulkomaisten välittäjätoimijoiden palveluihin. Raportin mukaan suomalaisen välittäjärakenteen heikkous vaikeuttaa kansainvälisille markkinoille pääsyä.

Mielestäni edellä mainittu opetus- ja kulttuuriministeriön lausunto koskee ehdottomasti myös esittävän taiteen aloja ja on yksi kansainvälistymisen esteistä. Esittävän taiteen aloista vain musiikin välittäjäporras on kehittyneempi. Vaikka musiikin alan välittäjäportaallemme ennustetaan merkittävää kasvua, Raatikaisen tekemässä selvityksessä (2012, 11) todetaan, ettei musiikinkaan alalta löydy tällä hetkellä kuin muutama kansainvälisesti kilpailukykyinen välittäjäportaan yritys. Kyselytutkimuksesta saatuja tuloksia analysoidessa yksi suurimmista haasteista oli riittämätön tuntemus suomalaisista produktioista ja esiintymisistä, joka on suoraan verrannollinen välittäjäportaan olemattomuuteen. Yksi tämän selvityksen kehitysehdotuksista onkin, että Suomessa kehitettäisiin välittäjäporrasta myös esittävän taiteen aloihin. Erityisesti teatteri-, sirkus-, tanssi- ja performanssitaide kaipaavat uudenlaista toimintamallia kansainvälistymiseen.

Teatterin tiedotuskeskuksen (TINFO) tavoiteohjelmassa TEATTERI LIIKKUU JA LIIKUTTAA! (Helavuori & Hytti 2014, 10) yhtenä toimenpide-ehdotuksena teatterin liikkuvuuden lisäämiselle on kehittää välittäjäosaamista. Toimenpide-ehdotuksen mukaan agentuuritoiminnalla, manageroinnilla ja tuottajaosaamisella on keskeinen merkitys kansainvälisen liikkuvuuden ja yhteistyön mahdollistajina ja kehittäjinä. Lisäksi tärkeänä pidettiin dialogin lisäämistä tuottajien ja taiteilijoiden välille kansainvälisistä yhteistuotannoista.

Outi Raatikainen (2012, 12) on tutkinut selvityksessään musiikin ja tanssin välittäjäporrasta. Raatikaisen mielestä Suomessa on ainoastaan yksi merkittävä kansainvälinen tanssiryhmä, joka on Tero Saarinen Company. Muusta nykytanssin välittäjätoiminnasta puhuttaessa käy ilmi, ettei liiketoimintalähtöistä, kotimaista välittäjäporrasta ole olemassa. Raatikainen huomioi kuitenkin Tanssin aluekeskusten paikkaavan välittäjäportaan puuttumista työllistämällä alueensa tanssijoita. Tämä ei kuitenkaan ole kansainvälisille markkinoille suuntautuvaa, vaan keskuksat toimivat alueellisella tasolla. Tanssista puhuttaessa ryhmän oma aktiivisuus ja mahdollisen tuottajan rooli korostuu kansainvälisten sekä kotimaisten esiintymistilaisuuksien myymisessä sekä apurahojen hankinnassa. Raatikaisen selvitys tutki esittävän taiteen aloista vain tanssia ja musiikkia, jotka ovat välittäjäyden näkökulmasta ääripäät toisistaan. Musiikissa välittäjäosaamista käytetään eniten ja sen määrä lisääntyy jatkuvasti (Raatikainen 2012, 11). Koska tanssin välittäjäporras on vielä vaatimaton, myös muilta esittävän taiteen aloilta voidaan todeta välittäjäosaamisen puutteen.

Raatikaisen toimialaselvityksessä (2012, 32) välittäjätoiminnasta 41 % oli kansainvälistä toimintaa. Tämä luku on erittäin positiivinen kansainvälistymisen näkökulmasta. Täytyy kuitenkin ottaa huomioon, että 41 % noin 300 yksittäisestä välittäjästä ei ole kuin 123 kansainvälistä välittäjää Suomessa. Lisäksi suurin osa Raatikaisen selvityksessä välitettävät artistit olivat musiikin tai kuvataiteen alalta.

Muikun tekemän selvityksen mukaan (2012, 21) ”pienien kotimaisten agentuurien vientityön ongelmana on, että heidän pitäisi matkustaa ja luoda kansainvälisiä suhteita enemmän kuin päivittäinen työ ja talous sallisivat”. Lisäksi Muikku lisää agenttien kaipaavan kohdennettua tukea työnsä tekemiseen. Myös Häkkisen tekemässä haastattelussa (2011, 66) Agenttitoimisto Screening Agency ehdottaa, että yksi vaihtoehto agenttitoiminnan kehittämiseen on luoda apurahajärjestelmä myös agenteille, jotta alan yritykset pystyisivät kehittämään toimintaansa. Tällä hetkellä sanat ”apuraha” ja ”myynti” eivät sovi samaan lauseeseen.

Taiteen tekijät elävät ja tekevät usein taidetta avustusten avulla. Mistä taiteilijat saisivat ylimääräistä rahaa palkata agentteja, jotka myisivät heidän tuotteita ja palveluita kansainvälisille markkinoille? Muotoilun puolella kustannuskysymykset ovat myös tunnustettu ja ehdotuksena oli, että muiden toimijoiden kanssa palkattu yh-

teinen manageri voisi pienentää kuluja (Oksanen-Särelä 2012, 106). Agenttien tukemisesta Muikku tekee mielestäni erittäin hyvän huomion, että pienimuotoinen, kohdennettu avustus agenttien kansainväliseen toimintaan voisi antaa positiivisen virtauksen kansainvälisten suhteiden luomiseen ja sitä kautta auttaa taiteen tekijöitä saamaan kansainvälisiä tilauksia tai esiintymisiä. Myös *Sillanrakentajat* -julkaisussa mainittiin, että agenttien tukeminen auttaisi myös kansainvälisille markkinoille pääsyä.

#### **4.3.4 Koulutus ratkaisumallina**

Koska välittäjäporras on Suomessa vielä kehittymätön, kulttuuriviennin ja välittäjyyden koulutus voisi olla yksi ratkaisumalli välittäjäosaamisen lisäämiseen ja sitä kautta vastata kansainvälistymisen haasteisiin. Cuporen teettämässä raportissa, Kulttuuriviennin koulutustarjonta Suomessa (2007, 16–17) todetaan, että kulttuurin ja taiteen aloilla tapahtuvan kansainvälisen liiketoiminnan ja kansainvälisen yhteistyön suunnittelun toteutuksen osaamiseen tähtäävää koulutusta on tarjolla vain vähän millään koulutustasolla. Kansainväliset koulutusohjelmat ovat painottaneet muita aloja kuin kulttuurialaa, mutta yksittäisiä kursseja löytyy runsaasti. Raportissa todetaan tarve vahvistaa liiketoiminta- ja kansainvälistymisosaamista kulttuuriammattilaisten keskuudessa ja myös lisätä jo alalla työskentelevien tietoisuutta luovista aloista ja sen kehittämisestä (Cupore 2007, 3).

Opiskelijoiden ja opettajien omat kiinnostuksen kohteet määrittelevät tällä hetkellä koulutuksen sisältöä, mikä välittäjäkoulutuksen lisäämisen kannalta on haasteellista. Usein välittäjäammatteihin päädytään muutakin kuin koulutuksen kautta. Opiskelijat suuntaavat itse opintojaan haluamaansa suuntaan kiinnostustensa perusteella. (Cupore 2007, 23.)

Tämä asia onkin esimerkiksi ammattikorkeakoulujen kulttuurituottajakoulutuksessa erittäin yleistä. Alalle pyrkivät tietävät yleensä jo valmiiksi, mitä haluavat ja samalla suuntaavat opintojaan kiinnostuksensa mukaan. Esimerkiksi omassa oppilaitoksessani, Seinäjoen ammattikorkeakoulussa, tarjottiin halukkaille manageri- ja välittäjäosaamisen opintoja. Seinäjoen ammattikorkeakoulu tarjoaa myös vuonna 2017 managerointi- ja välittäjäosaamisen opintojaksoa, jonka tavoitteena on ”rakentaa

ja kehittää artistin brändikuvaa sekä tuottaa ratkaisuja artistin toimintaan liittyvien tuotteiden markkinoinnin, myynnin ja yritysysteistyön tueksi” ja ”soveltaa toimialan ansaintamalleja sekä viestintä, talous- ja sopimusosaamista”. Opintojakso on 10 opintopisteen kokonaisuus, eli vastaa vähän alle 7 viikon työrupeamaa. (SeAMK [Viitattu 20.5.2016].)

Oppilaitosten tarjoamat vaihto-ohjelmat ja työharjoittelumahdollisuudet sekä Suomessa että ulkomailla ovat erittäin tärkeitä. Cuporen raportti pohtiikin, pitäisikö oppilaitoksen tukea ja ohjata opiskelijoita enemmän kansainvälisempään suuntaan. Lisäksi raportissa pohditaan mittaria, jolla pystytään mittaamaan osaamista kulttuuriviennin alalta tai vaihtoehtoisesti sitä, voidaanko tällaista asiaa edes määritellä. (Cupore 2007, 23–24.)

Cuporen raportissa pohditut haasteet esiintyvät myös omassa kulttuurituottajan koulutusohjelmassani, jossa kansainvälistymistä ohjaa oma kiinnostus. Itse olin vaihtojaksolla viisi kuukautta Potsdamissa, Saksassa, ja päättöharjoittelun suoritan Suomen Benelux-instituutissa Brysselissä, Belgiassa. Oppilaitoksessani on aika-ajoin hyvin tarjolla luentoja vierailivilta kansainvälisiltä luennoitsijoilta ja kannustetaan osittain ohjaavien opettajan innostuksesta vaihtoon lähtöä. Koen, että vaihtoon lähtijöitä on kuitenkin suhteellisen vähän, kun taas työharjoitteluja ulkomailla suoritetaan hieman enemmän. Vaikka kansainvälisyydestä kerrotaan ja lähtöön kannustetaan, vaihtomahdollisuudet käytännössä selviävät vain opiskelijan omalla aktiivisuudella. Myös manageri- ja välittäjäosaamisen opintojaksolle voisi kehittää jatkokurssin, jossa painotetaan välittäjäportaana kansainvälisiä suhteita ja niiden merkitystä.

Outi Raatikaisen (2012, 15–16) raportissa haastateltiin musiikkialan toimijoita, joiden mielestä koulutukseen panostaminen tuottaisi alalle uusia osaajia. Koulutusmalleina tarjottiin oppisopimuksen kaltaista assistenttijärjestelmää. Lisäksi muusikoiden ja taiteilijoiden koulutuksessa tulisi korostaa sisältöjen lisäksi enemmän uran kehitystä ja siihen tarvittavia tietoja. Seurauksena taiteilijat ymmärtäisivät välittäjän merkityksen sekä roolin kansainvälisen menestyksen edistäjänä. Myös Häkkisen toimittamassa julkaisussa (2011, 64) ensisijainen tehtävä on kehittää ostajien eli taiteilijoiden koulutusta, jotta he ymmärtävät agenttien roolin ja merkityksen omalle uralleen. Agentit ovat usein väärinymmärretty erityisesti luovilla



aloilla, vaikka agentti säästäisi ostajan aikaa ja olisi edullisempi ratkaisu taiteen tekijälle. Muualla maailmassa välittäjien roolit ovat jo hyväksytty ja tunnustettu, mutta Suomessa asia on vielä lapsen kengissä.

Yhtenä välittäjäosaamisen kehittämisen ratkaisumallina voisi myös toimia ylemmän ammattikorkeakoulun koulutuksen painottaminen kulttuurivientiin, kansainvälistymiseen ja välittäjäosaamiseen. Tutkinto voisi ottaa mallia esimerkiksi Seinäjoen ammattikorkeakoulun *Degree Programme in International Business Management* -tutkinto-ohjelmasta, jossa tavoitteena ”on antaa koulutusta liiketoiminnan asiantuntija- ja johtotehtäviin erityisesti kansainvälisessä toimintaympäristössä” (SeAMK [Viitattu 21.5.2016]). Tätä mallia voisi hyödyntää esimerkiksi tutkinnolla ”välittäjäosaamisen kehittäminen erityisesti kansainvälisissä toimintaympäristöissä”. Tällä hetkellä Suomessa kulttuurituottajan ylempää ammattikorkeakoulututkintoa tarjoaa vain Humanistinen ammattikorkeakoulu ja Metropolia-ammattikorkeakoulu, joissa opintojaksojen pääpaino on johtamisessa ja esimies-työssä (Humak 2016, 5).

## 5 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää suomalaisten esittävän taiteen alojen kansainvälistymisen esteitä Benelux-alueella. Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille tehdystä kyselystä selvisi, että matka- ja majoituskulut, markkinointi paikalliselle yleisölle ja riittämätön tuntemus esiintyjistä ja esityksistä ovat tällä hetkellä ohjelmoimisen suurimpia esteitä.

Selvityksen hypoteesina pidin Suomen maantieteellistä sijaintia haasteellisempänä ohjelmoida Benelux-alueelle kuin Keski-Euroopan maita. Tämä hypoteesi toteutui vain osittain, sillä tapahtumajärjestäjät ohjelmoivat yli 30 % kansainvälisistä esityksistä naapurimaista. Kuitenkin vastakohtana oli muu Eurooppa, joten tarkempaa tietoa juuri Suomen alueellisen sijainnin haasteellisuudesta ei saatu.

Tärkeimmät vastaukset suomalaisten esittävän taiteen alojen ohjelmoinnin haasteisiin liittyivät apurahoihin, tiedotukseen ja markkinointiin sekä välittäjäportaan. Apurahoja kehittäisin TelepART -hankkeen kaltaiseksi nopeasti reagoiviksi avustuksiksi, jotka ottavat huomioon esittävän taiteen aloille tyypilliset ominaisuudet paremmin. Lisäksi apurahoja tulisi kohdentaa tuotantojen eri vaiheisiin.

Tiedotus ja markkinointi kaipaavat eniten kehitystä, sekä kohdemaan yleisölle että tapahtumajärjestäjille. Markkinointiyhteistyötä paikallisten tapahtumajärjestäjien kanssa pitäisi kehittää. Yhtenä ehdotuksena pidin myös koko Suomen kattavaa esittävän taiteen alojen tietopalvelua, josta löytyisi mahdollisimman paljon kansainvälisille vesille suuntaavia esityksiä. Korostan myös tapahtumien ja festivaalien merkitystä kansainvälistymisen lisäämiselle, jotka ovat yleensä loistavia paikkoja tuoda suomalaisia sisältöjä esiin kansainvälisille markkinoille. Viimeisenä kehitysehdotuksena on välittäjäosaamisen lisääminen. Tarve välittäjäportaalille on ja sen ammattimaistaminen ja kansainvälistyminen ratkaisisi osan haasteista.

## LÄHTEET

- Cupore. 2007. Kulttuuriviennin koulutustarjonta Suomessa. [Verkkojulkaisu]. Helsinki. [Viitattu 17.5.2016] Saatavana: [http://www.cupore.fi/documents/KUVIKOraportti\\_112007.pdf](http://www.cupore.fi/documents/KUVIKOraportti_112007.pdf)
- Gruppo. 2008. Gruppo Software. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 28.4.2016]. Saatavana: <http://www.gruppo.fi/tuote.php>
- Helavuori, H. & Hytti, J. 2014. Teatteri liikkuu ja liikuttaa! Suomalaisen teatterin kansainvälisen liikkuvuuden tavoiteohjelma ja toimenpide-ehdotuksia. [Verkkojulkaisu]. Helsinki. [Viitattu 11.5.2016]. Saatavana: [http://www.tinfo.fi/documents/teatteri\\_liikkuu Ohj\\_paivitys\\_2014\\_1109141540.pdf](http://www.tinfo.fi/documents/teatteri_liikkuu Ohj_paivitys_2014_1109141540.pdf)
- Häkkinen, A (toim.). 2011. Sillanrakentajat. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 25.5.2016]. Saatavana: [http://www.sillanrakentajat.fi/images/sillanrakentajat\\_julkaisu2011.pdf](http://www.sillanrakentajat.fi/images/sillanrakentajat_julkaisu2011.pdf)
- Moberg, J. 2014. Kellarista maailmalle, Agenttitoiminnan työkirja. Helsinki: Luovan talouden agentit ja managerit AGMA ry.
- Muikku, J. 2012. Music Finland – Tunnuslukuja ja tutkimuksia 1. [Verkkojulkaisu]. Helsinki. [Viitattu: 18.5.2015]. Saatavana: [http://musicfinland.fi/fi/media/dokumentit/tunnuslukuja\\_ja\\_tutkimuksia1.pdf](http://musicfinland.fi/fi/media/dokumentit/tunnuslukuja_ja_tutkimuksia1.pdf)
- Music Finland. Ei päiväystä. Palvelut. Tuet ja tapahtumat. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 25.5.2016]. Saatavana: <http://musicfinland.fi/fi/palvelut/tuet-ja-tapahtumat/>
- Music Finland. Ei päiväystä. Showcase-tuki 2016. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 26.5.2016]. Saatavana: <http://musicfinland.fi/fi/palvelut/tuet-ja-tapahtumat/kansainvalistymisen-tuet/showcase-tuki-2016>
- Musiikki & Media. 2016. [Verkkosivu]. Tampere. [Viitattu 20.5.2016]. Saatavana: <http://www.musiikkimedia.fi/info>
- Oksanen-Särelä, K. 2012. Muotoilun kansainvälistyminen. Tuki, esteet ja mahdollisuudet. Taiteen keskustoimikunta, tutkimusyksikön julkaisuja n:o 40. [Verkkojulkaisu]. Helsinki. [Viitattu 19.5.2016] Saatavana: <http://www.taike.fi/documents/10921/0/Oksanen-Sarela+40+12.pdf>
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2011. Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2011:20. Kulttuurivienti näkyy, uudistaa ja vaikuttaa. Suomen kulttuuriviennin kehittämisohjelman 2007-2011 loppuraportti. [Verkkojulkaisu] Helsinki. [Viitattu 11.5.2016]. Saatavana:

<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2011/liitteet/OKM20.pdf?lang=fi>

Opetus- ja kulttuuriministeriö. Ei päiväystä. Opetus- ja kulttuuriministeriön kulttuuriin ja taiteeseen liittyvät avustukset. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 19.5.2016]. Saatavana:

<http://www.minedu.fi/OPM/Kulttuuri/kulttuuripolitiikka/avustukset/?lang=fi>

Raatikainen, O. 2012. Taiteen välittävän portaan toimialaselvitys. *Vahto*-hanke. Musiikin, kirjallisuuden, tanssin ja kuvataiteen välittäjäporras syksyllä 2012. Helsinki: Pink Eminence Oy.

SeAMK. Ei päiväystä. Managerointi ja välittäjäosaaminen. [Verkkosivu]. Seinäjoki. [Viitattu 20.5.2016]. Saatavana:

<http://opsweb.seamk.fi/?lang=fi&code=KMST3T02>

SeAMK. Ei päiväystä. MBA, Master's Degree Programme in International Business Management. [Verkkosivu]. Seinäjoki. [Viitattu 21.5.2016]. Saatavana:

<http://www.seamk.fi/fi/Koulutus/Koulutusalat/Ylemmat-AMK-tutkinnot/MBA,-Masters-Degree-Programme-in-International-Business-Management>

Suomen Benelux-instituutti. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Bryssel. [Viitattu 4.4.2016]. Saatavana: <http://www.finncult.be/institute/?lang=fi>

Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit ry. Ei päiväystä. Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit ry. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 4.4.2016]. Saatavana:

<http://instituutit.fi/toiminta/>

Taike. 2013. Taiteen edistämiskeskus. Matka-apurahat. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 25.5.2016]. Saatavana: <http://www.taike.fi/fi/apurahat-ja-avustukset/-/stipend/viewStipend/11049>

Taike. 2016. Taiteen edistämiskeskus. Taiteen edistämiskeskuksen hakuajoissa ja tukimuodoissa muutoksia syksyllä. [Verkkosivu]. Helsinki. [Viitattu 25.5.2016]. Saatavana: <http://www.taike.fi/fi/uutinen/-/news/983497>

TelepART. 2016. TelepART. [Verkkosivu]. Bryssel [Viitattu 7.4.2016]. Saatavana: <http://www.finncult.be/telepart/?lang=fi>

Vilkka, H. 2007. Tutki ja mittaa: määrällisen tutkimuksen perusteet. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

## **LIITTEET**

Liite 1. TelepART

Liite 2. Kyselytutkimus Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille

## LIITE 1 TelepART

### TYÖSUUNNITELMA

#### TelepART – kansainvälistymisohjelma



### Lyhyesti

Suomen Benelux-instituutti toteuttaa vuosina 2016-17 kaksivuotisen TelepART-pilottiprojektin, jonka tarkoituksena on edistää esiintyvien taiteilijoiden kansainvälistymistä sekä kulttuuriammattilaisten liikkuvuutta Suomen ja Benelux-maiden välillä. TelepART on matalan kynnyksen kansainvälistymisohjelma, joka koostuu

- rahoitusinstrumentista esittävien taiteiden matkakulutakaukseen
- ammattilaisvaikuttajien vierailuohjelmasta
- Suomen Benelux-instituutin viestintätuesta sekä
- integroidusta seurantamallista.

TelepARTin tavoitteena on reagoida nopeasti ja kevyesti tekijöiden esiintymismahdollisuuksiin sekä luoda seurannan avulla pohjaa pysyvän toimintamallin kehittämiseksi. Toimissaan TelepART voidaan pilottivaiheen jälkeen laajentaa suuremmalle maantieteelliselle alueelle sekä avata useammille taiteenaloille.

Kaksivuotinen TelepART-pilotti kohdennetaan nimenomaan esittäviin taiteisiin, joissa tarve erityisesti kansainvälistä uraansa käynnistävien muusikoiden sekä tanssi-, teatteri-, ja sirkustaiteilijoiden esiintymismatkojen nopean aikavälin kulutakaukselle on käytännössä todettu. Tähän TelepART-kansainvälistymisohjelman keskiössä olevaan osuuteen Suomen Benelux-instituutti hakee Suomen Kulttuurirahastolta 22 500 euroa vuosille 2016-2017.

TelepART-rahoitusinstrumentin tarkoituksena ei ole toimia päällekkäin muiden suomalaisten matka- ja esiintymistukea myöntävien tahojen kanssa. Se on pilotti resurssitehokkaasta ja kokonaisvaltaisesta toimintamallista, joka elimellisenä osana instituutin perustoimintaa tukee sen ydintavoitteita, edistäen kulttuurialan ammattilaisten liikkuvuutta Suomen ja asemamaiden välillä. Seuranta ja vaikuttavuusarviointi rakennetaan kiinteäksi osaksi verkkopohjaista pilottia, josta saatavat kokemukset palvelevat muitakin taiteen kansainvälistymisen saralla toimivia tulevaisuudessa.

### Perustelut

Suomen Benelux-instituutti on kartoittanut käytännössä suomalaisten esiintyvien taiteilijoiden kansainvälistymisen esteitä. Suomalaiset sisällöt kiinnostavat eurooppalaisia taiteen ammattilaisia, mutta suurimpina haasteina ulkomaisen esiintymismahdollisuuden

tiellä ovat

- matkakulut, jotka asettavat suomalaisen taiteilijan heikompaan asemaan suhteessa keskierurooppalaiseen kollegaan.
- Ohjelmoinnista vastaavien ammattilaisten tiedonpuute. Kiinnostavia sisältöjä Suomesta ei tunneta kylliksi tai ole koettu henkilökohtaisesti.

TelepART-kansainvälistymisohjelma pyrkii luomaan rakenteen näiden ongelmakohtien ratkaisemiksi, ja pilotti voi muodostua tehokkaaksi ja pysyväksi toimintamalliksi erityisesti kansainvälistymisen alkutaipaleella oleville tekijöille. Tämän tyyppisen tuen vaikuttavuudesta ei ole riittävästi tietoa ilman konkreettista kokeiluprojektia.

### **Selvitys esittävien taiteilijoiden kansainvälistymisen esteistä**

Taiteen Edistämiskeskus on julkaissut selvitykset sekä designin että visuaalisten taiteiden kansainvälistymisen esteistä, ja joitakin kansainvälisiä kyselytutkimuksia on tehty myös esiintyvien taiteilijoiden kokemista haasteista kansainvälistymisen alkuvaiheilla. Teatterin, tanssin ja musiikin kansainvälisen ohjelmoinnin keskeisistä esteistä ei tietojemme mukaan ole tehty suomalaista tai kansainvälistä tutkimusta, jossa ongelmaa olisi lähestytty keskeisestä tapahtumajärjestäjien näkökulmasta.

Osana TelepART-pilottiprojektia Suomen Benelux-instituutti toteuttaa kevään 2016 aikana tarkemman selvityksen esittävien taiteilijoiden kansainvälistymisen esteistä. Selvityksen tavoitteena on paitsi nostaa esiin esiintyvien taiteilijoiden kansainvälistymisen keskeiset haasteet myös luoda tietoisuutta TelepART-ohjelmasta ja näin vahvistaa kulttuurin tekijöiden liikkuvuusmahdollisuuksia tulevaisuudessa.

### **TelepART käytännössä**

TelepART-tuki avautuu kesällä 2016 ja se on avoin suomalaisille esiintyville taiteilijoille Benelux-alueelle suuntautuvia matkoja varten sekä päinvastoin. Esiintyvät taiteilijat sekä ammattimaiset tapahtumajärjestäjät voivat hakea TelepART -tukea verkkopohjaisella lomakkeella. Sama kanava toimii välineenä myös valittujen projektien tuotannolliseen ja viestinnälliseen hallintaan sekä arviointiin tuotannon jälkeen.

Jatkuva haku perustuu selkeästi määriteltyyn kriteeristöön ulkoistetun ammattilaisarviointin tuella niin, että päätös suunnitellun esiintymisen tukemisesta annetaan nopealla aikataululla 2 viikon kuluessa hausta. Nopean aikataulun jatkuva haku on erityisen arvokas kansainvälisen uran alku- ja keskivaiheessa oleville tekijöille.

Esityksestä vastaavan ammattimaisen tuotantotahon sitoumus on itsessään vahva suosi-

tus. Tuen myöntämisen perusteena on, että hakijalla tai hakijaryhmällä on olemassa oleva aiesitoumus esityksestä kohdemaassa. TelepART-tuki ei voi kattaa esityksen kustannusten täyttämää, vaan edellytyksenä on esiintyville taiteilijoille maksettava riittävä korvaus. TelepART-tuotanto-osuus voi olla korkeintaan 50% kokonaiskustannuksista. Kulutakaukset ovat lähtökohtaisesti melko pieniä, ja tuotantotuen enimmäismäärä on 1000€ per hakija/hakijaryhmä. Haussa otetaan myös erityisesti huomioon projektit, jotka toteutuvat kiertuemuotoisina ja joissa on useampi sitoutunut paikallinen tuottaja.

Esiintyvien taiteilijoiden rahoitusinstrumentin lisäksi TelepART-kansainvälistymisohjelman avulla vahvistetaan myös muun kulttuurin ammattilaiskentän, kuten tutkijoiden, kuraattoreiden ja toimittajien, liikkuvuutta Suomen ja Benelux-maiden välillä. Ammattilaisliikkuvuus on osa instituutin perustoimintaa, ja tätä hedelmälliseksi koettua toimintamallia tehostetaan ja yhtenäistetään TelepART-pilotin avulla. Instituutti hakee SKR:n avustushakemuksen lisäksi Opetus- ja kulttuuriministeriön hanketukea TelepART-toimintamallin rakentamiseen sekä kulttuuriammattilaisten liikkuvuuden tukemiseen.

#### **Aikataulu / TelepART 2016-2017:**

1. Selvitys esittävien taiteilijoiden kansainvälistymisen esteistä. TelepART-pilotin viestinnän ja sähköisen sovelluksen suunnittelu ja toteutus, sisältäen seurantamallin vaikutusarviointiin (kevät 2016).
2. TelepART-haun avaaminen (kesä-syky 2016)
3. TelepART-haku jatkuu, tulosten seuranta (kevät-syky 2017)
4. Kokemusten kriittinen analysointi ja jatko. Syksyn 2017 alussa toteutetaan vaikutusarviointi pilottikauden toiminnasta ja selvitetään projektin jatkomahdollisuuksia. Mikäli kysyntä ja tulokset antavat aihetta, lanseerataan jo vuoden 2017 lopulla käyntiin rahoituskampanja laajemman ja pysyvän tukimallin toteuttamiseksi taiteen kansainvälistymisen edistämiseksi (syky 2017).



## **LIITE 2 Kyselytutkimus Benelux-maiden tapahtumajärjestäjille**

### **TelepArt - Questionnaire for performing arts venues and events**

Programming international performances

A questionnaire for performing arts venues and events in Belgium, Luxembourg and the Netherlands

The Finnish Cultural Institute for the Benelux is conducting a survey to gain knowledge of the specific challenges in programming international performances for events and venues located in the Benelux countries. Finland is used as a case study, and the study results will be used in developing the Institute's TelepART mobility programme.

The Finnish Cultural Institute for the Benelux has commissioned Ms Sanni Tuuppa to execute the survey as part of her final thesis for the Bachelor Programme in Cultural Management at Seinäjoki University of Applied Sciences in Finland. The outcomes of the survey will be published at the Finnish Cultural Institute's website in summer 2016.

This questionnaire has been sent to a selected group of performing arts venue/event representatives in the Benelux area. The Finnish Cultural Institute reserves the right to use the survey material in its communications and for further study.

Please answer in English. The answers will be handled anonymously. The answering will take approximately 5-10 minutes. Thank you for your help!

For questions and comments please contact:

Sanni Tuuppa, Researcher: [sanni.tuuppa@seamk.fi](mailto:sanni.tuuppa@seamk.fi)

Annukka Vähäsöyrinki, Head of Projects at the Finnish Cultural Institute: [annukka.vahasoyrinki@finncult.be](mailto:annukka.vahasoyrinki@finncult.be)

### **TelepArt - Questionnaire for performing arts venues and events**


#### **Information about the venue or event**

\* Are you based in

- Belgium
- Luxembourg
- The Netherlands

\* Which field of performing arts do you represent?

- music
- dance
- theatre
- circus
- performance
- Other:

 You may choose several options

\* Do you represent

- venue
- festival
- promotion / management agency
- Other:


With capacity of (if a venue):

\* How many estimated performances do you have per year?

\*How many estimated visitors do you have per year?

### **International performances**

\*How many estimated international performances do you have per year?

 At least a part of the performers have arrived for the performance from abroad.

\*Of the international performances how many are from (estimation)

Estimation

the neighboring countries:


from elsewhere in Europe:

outside Europe:

\*What are your primary sources for discovering international performances?


- local management and booking companies
- international management and booking companies
- attending Showcase events abroad

- attending showcase events in my region
- attending festivals and other performances abroad
- attending festivals and other performances in my region
- personal networks
- internet
- I don't search information about international artists

 You may choose several options.

\*What are most significant challenges in programming international performances?


- the language barrier
- travel and accommodation expenses
- marketing for the local audience
- insufficient knowledge of the international productions and performers
- poor quality of the artistic content
- political reasons
- other
- there are no challenges
- Other:

 You may up to three most relevant options.

\*Would you hope to book more international performances than you do currently?

1                      2                      3                      4                      5

Interest level

 1 = not at all, 5 = Absolutely

\* At the moment, which geographical areas interest you the most when looking for international performances?


- Northern Europe
- Southern Europe
- Eastern Europe and Russia
- Middle East
- Asia
- Africa
- Southern America
- Northern America
- Australia and Oceania
- none
- Other:

## Finnish performances

\*How well do you know Finnish productions and performers in your field?


1                      2                      3                      4                      5

Own estimation

 1 = not at all, 5 = very well

\*What are the most significant challenges in programming Finnish performances?

- the language barrier
- travel and accommodation expenses
- marketing for the local audience
- insufficient knowledge of the international productions and performers
- poor quality of the artistic content
- political reasons
- other
- there are no challenges
- Other:

 You may choose several options.

\*Have you ever visited Finland scouting new performances / productions?

- Yes
- No

Please enter your comment here:

Other comments (referring to previous question):

\*Would you like to receive the Finnish Cultural Institute's monthly newsletter in

- Finnish
- English
- French
- Dutch
- No thank you